

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS  
EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2009**

53017

Quito, Marzo 2.010

SEÑORES SOCIOS:

En cumplimiento con las disposiciones legales y los Estatutos de la Compañía, someto a su consideración el informe sobre la operación de REPROAVI Cia. Ltda. relativo a los principales aspectos administrativos, comerciales y financieros durante el ejercicio económico del 2009.

**1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO**

El año 2009 estuvo marcado por la desaceleración de la actividad económica en el país, la cual había registrado crecimientos importantes en el 2008, producto a su vez de la inversión pública alimentada por los recursos petroleros. Durante los dos primeros trimestres de 2009 se registraron decrecimientos del PIB del orden de -1.2% y -0.2% respectivamente, y aunque para el tercer trimestre se estimó una ligera recuperación de alrededor del 0.2%, estos resultados complican la consecución de la meta esperada de crecimiento del PIB para el 2009, que el BCE situó en el 1% (frente al 6.5% de crecimiento estimado para el 2008). Esta disminución de la actividad económica constituye un reflejo de la crisis internacional, que en el caso ecuatoriano (al igual que en el resto de la región) impactó fundamentalmente en los sectores real y externo de la economía. En el sector real, las actividades más afectadas por la crisis en el primer semestre del 2009 fueron aquellas relacionadas con el comercio y la manufactura, aunado con la reducción en las actividades de extracción de petróleo por parte de las compañías privadas.

El Banco Central del Ecuador mediante el Boletín de Cuentas Nacionales Trimestrales afirma que el desempeño económico anual del 2009 fue positivo; como muestra el Producto Interno Bruto (PIB) que alcanzó US\$24.120 millones, en términos reales, lo que representa un alza del 0.36%, fue el resultado de la recuperación al último trimestre del año, efecto de las políticas económicas internas implementadas y disminución de las consecuencias de la crisis financiera mundial. Sin embargo, el desempeño fue lejos del 3% anunciado por el Gobierno a inicios del 2009.

Cabe recalcar que el Valor Agregado Bruto (VAB) de la Agricultura se incrementó en un 0.18% en el último trimestre del año, cerrando dicha actividad con un resultado positivo de 0.70% en relación al 2008; tendencia que también se repite a nivel de la Pesca, pues creció en 5.41% en el cuarto trimestre; industria, que en el 2009, presentó un crecimiento de 5.39% respecto al año inmediato anterior (2008).

Sin embargo, si los resultados son halagadores a nivel país, el sector empresarial sufrió de iniciativas tales como el aumento del impuesto a la salida de divisas, mayores aranceles, posición del Gobierno frente a la Banca Privada, entre otras.

Por otra parte la falta de dinamismo del aparato productivo del país no permite olvidarse de las empresas del exterior, estas se encontraron cada vez más renuentes en tener Cartera por Cobrar en un país y a empresas que carecieron de las garantías necesarias para poder honrar compromisos internacionales.

23 ABR. 2010

OPERADOR 15

QUITO

Si bien la política sectorial de la vivienda anunciada en Octubre 2009 incluye un componente importante de financiamiento para obras de vivienda, canalizado a través de la banca pública, no existió repuntes en la demanda de los productos de consumo masivo, debido a problemas graves de desempleo, lo que ha llevado a que la economía se siga deteriorando paulatinamente.

En resumen, el 2009 fue el año de estancamiento económico, con menor liquidez que el año previo y deterioro de los niveles de ocupación al tiempo de un deterioro de la imagen internacional por razones de orden económico y político.

## **2. SITUACION DE LA EMPRESA**

Reproavi Cia. Ltda., es una empresa que desarrolla e integra todos los procesos de la cadena productiva avícola desde la producción de huevo fértil, incubación, crianza, alimentación y faenamiento de aves.

### **VENTAS**

En el 2009 las ventas ascendieron a la suma de US \$ 9'136.570,64 equivalente a 1'791.230 unidades de aves; el precio de venta promedio de la libra de pollo fue de \$0.96, las razones por las que la compañía no produjo las mismas unidades que en el año 2008, se debió a la falta de capital de trabajo, ya que las Instituciones Financieras, cerraron las operaciones de crédito, por lo que nos vimos obligados a apalancarnos con los proveedores a través de la compra de alimento balanceado (Molinos Champion y Expalsa). A más de esta crisis, se incrementaron los costos de la materia prima, la misma que podía ser adquirida únicamente precancelando las toneladas tanto de MAIZ como de SOYA Importada, contrayéndose en un 7% respecto al 2008, debido a la necesaria disminución de las unidades producidas, consecuencia del cierre de las líneas de crédito, dificultando a inicios del año el acceso a capital de trabajo.

Si el volumen bajo, el precio promedio de las unidades vendidas se incremento gracias a los precios altos que mantuvimos en el mercado, a favor de la relativa escasez de pollos que experimento la región Sierra en el primer trimestre. Un análisis mes a mes revela que los meses de Julio, Agosto y Septiembre fueron bajos en cuanto a precios de venta, no lo fueron suficientemente para superar las expectativas del presupuesto, en cuanto al precio de venta de nuestros productos.

Respecto a la recuperación de cartera, y a pesar de los plazos de crédito más amplios otorgados por la competencia, mantuvimos los mismos días de crédito, para no perjudicar mas la liquidez de la Compañía.

### **UTILIDADES**

La inversión en infraestructura en sitios estratégicos como la granja de Lita nos ayudó a incrementar las unidades de producción con un menor costo.

La empresa alcanzó una utilidad neta de US \$ 107.384,94 contra US \$75.665,02 el año pasado, generando así un margen sobre ventas del 1,18 %, gracias a la acción conjunta del departamento técnico y comercial, plasmado por precios altos, y eficiencia en el rendimiento de las aves. A pesar de los constantes incrementos en los precios de la

materia prima, maíz y soya, iniciativas apuntando a reducir el costo, como la inversión en infraestructura en la granja de Lita, permitieron mantener los costos bajo control.

Además, si la falta de financiamiento complicó el conseguir la materia prima necesaria, el apalancamiento con proveedores mediante la compra de alimento balanceado resultó necesario, aunque incremento nuestro costo de producción.

## **GASTOS**

Los gastos operativos se controlaron mediante el estricto cumplimiento de lo previsto en el presupuesto, ya que por la insostenible crisis tuvimos que plantear reglas que nos ayuden a mantenernos, enfocándonos únicamente a realizar desembolsos por bienes y servicios insustituibles.

## **ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS**

La empresa ha cumplido con todas las obligaciones legales y tributarias exigidas por el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Compañías y otros organismos de control.

Adicionalmente se ha cumplido con todas las disposiciones legales en materia civil, laboral, contractual e impuestos aplicables a nuestra empresa.

## **PERSPECTIVAS Y METAS**

Si bien el año 2010 presentara las mismas incertidumbres que el 2009, la única certeza atañe a que al Ecuador seguirá saliendo paulatinamente de los efectos de la crisis pasada.

Si los vaivenes de la economía seguirán azotando a los emprendedores del país, es menester mejorar la eficiencia en todo el ciclo productivo enfocándonos en las granjas de pollo de engorde, reduciendo el tiempo de permanencia de las aves con un excelente alimento y aplicando las buenas prácticas avícolas, para entregar producto terminado en menos tiempo y así reducir los costos de producción. Además la implementación de un sistema de control de gestión nos permitirá tener un desempeño conforme a lo presupuestado, generando crecimiento rentable para la empresa.

Sugiero acudir a las líneas de crédito promocionadas por el Gobierno por medio de la CFN las mismas que aplicaremos en este año para capital de trabajo y reestructuración de pasivos.

El sentar una nueva ventaja competitiva, y comunicarla de manera eficaz a nuestros clientes nos permitirá aumentar nuestra participación de mercado donde ya tenemos presencia, y ganar poco a poco nuevos clientes, volviéndonos inmunes a las fluctuaciones del mercado.

Capitalizaremos también sobre dicha nueva ventaja competitiva, para poder beneficiarnos del auge en ventas que producirá, alineando nuestra cadena de valor con la demanda, fortaleciendo así la cultura de la excelencia en procesos, y del siempre cumplimiento a clientes internos y externos.

Estos últimos se beneficiaran de alternativas de alto valor agregado a precios competitivos fortaleciendo su productividad y crecimiento en el marco de una relación ganar-ganar, y de nuestro incondicional apoyo.

Por último agradezco a los socios, y a los trabajadores por su colaboración y por la confianza entregada.

**Atentamente;**

  
**Sra. Elna Jiménez**  
**GERENTE GENERAL**