

INFORME DEL GERENTE DEL AÑO 2017
A LOS ACCIONISTAS DE LA
COMPAÑÍA AGROPECUARIA BRILLOOR S.A.

Portoviejo, 05 de Abril del 2018

SEÑORES ACCIONISTAS

Me es grato dirigirme a ustedes para informar del acontecer del negocio durante el año 2017, un año bastante duro para la economía del Ecuador en general y para la avicultura en particular, año de cambio de gobierno y cambio de políticas en el manejo económico del país que contribuyó de manera decisiva en el negocio que nos compete.

Comenzamos el año 2017 con un precio que bordeó los 90 centavos y que se mantuvo hasta el primer y mitad del segundo trimestre del año bajando gradualmente hasta llegar a los 64 centavos en el mes de noviembre y diciembre, ocasionando una baja en los ingresos que previmos mejorar en este año.

Si analizamos el monto de venta del año 2016 (1.212,735.17) frente al del 2017 \$ 1.312,909.36, vemos un pequeño incremento de \$ 100,174.19, valor que si analizamos por rubro corresponde en su mayoría al incremento en la venta de alimento para cerdos al Dr. Luis Briones, accionista de la empresa, y a la captación de cliente en la zona del Guayas específicamente Guayaquil, aunque en la zona se perdió un cliente potencial que es el Sr. Jacinto Rivas, pero que por motivos de la demora en el pago y el bajo precio al que quería pagar tuvimos que tomar la decisión de no comercializar con él. Fue un año de reactivación económica tras el terremoto del 2016 cuyas secuelas nos siguieron hasta finales del 2017.

Es de apreciar que nuestros costos se elevaron, pues este año hubo que hacer reparaciones en las instalaciones de galpones y también en las vías de acceso que ya presentaban deterioro, muy a pesar que quedamos con un inventario más bajo debido a que no nos proveímos de mucho maíz en grano que es nuestra materia prima principal debido al alto costo que este producto presentó al último trimestre del año, esto hace que nuestro total de activos sea menor al del año 2016.

Precisamente y debido al costo del maíz en grano seco, los socios decidieron en el último trimestre del año realizar un préstamo bancario, específicamente con el Banco del Pichincha de \$100,000.00 para empezar la construcción de una secadora de maíz que nos permita comprar el maíz húmedo a un precio más bajo y secarlo en nuestras instalaciones, de esta manera aprovechar el valor agregado y poder abaratar los costos del mismo. Es de indicar que al término del 2017 la planta presenta un avance del 40% y el gasto se refleja como construcciones en curso.

En todo caso nuestro activo no sufrió mayor diferencia, nos mantenemos en cifras similares si comparamos los dos últimos años, respecto a las cuentas por pagar vemos una reducción del 46% frente al año anterior, se debe a que manejamos mejor la compra de insumos y por ende bajamos un inventario de materia prima, también vemos una reducción en la cuenta por pagar socios, con los mismos que se llegó a un acuerdo de pago con la venta de balanceado específicamente el caso del Dr. Luis Briones Macías. Y, el rubro que se aumenta es el de obligaciones financieras que corresponde al saldo del préstamo del cual hice referencia anteriormente.

Pese a todas las vicisitudes de este complejo negocio, seguimos adelante y logramos tener una pequeña rentabilidad aunque no avizoramos para el próximo año mejores días, pues cerramos el año con una dura y atroz competencia que no da tregua.

Respecto a las proyecciones del año 2018, tenemos la culminación de la planta secadora de maíz como tema principal, no se va a incrementar el número de aves de cría, pues el mercado termina bastante deprimido y los grandes productores están manteniendo una guerra de precios que si no se dan políticas claras de parte del gobierno es muy posible que bajemos la producción. Es de indicar que también está aprobado la compra de 1 vehículo (camión) para venta de pollos a Guayaquil pues es el mercado que hemos abierto este último trimestre.

El costo de la libra de pollos comenzó en el año 2017 en 0.79 centavos y terminamos con un costo de 0.65 centavos, y esto debido a que en el primer trimestre tuvimos una mortalidad alta por un brote bacteriano que logro controlarse en el transcurso del año y para mediados del año logramos bajar la mortalidad y nos permitió trabajar con un mejor costo.

En cuanto a la plantilla de personal, la misma se mantiene con los esfuerzos del caso pero de la que no podemos prescindir.

Estimados socios les entrego el balance del año 2017 para que ustedes lo analicen de manera particular y emitan sus comentarios al respecto.

No me resta más que presentar mis agradecimientos por su confianza y la promesa de seguir adelante con las metas propuestas.

Muchas Gracias

Atentamente,


Dr. Luis Briones Macías
GERENTE GENERAL