

INFORME DEL GERENTE DEL AÑO 2018
A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA AGROPECUARIA
BRILOOR S.A.

Portoviejo, 01 de abril del 2019

Señores accionistas me complace reunirme con ustedes para mi informe del año 2018, no sin antes dejar mis agradecimientos por su confianza en mi gerencia.

El año que paso fue un año con muchos altibajos, comenzamos con un precio de venta del pollo a nivel de costo, que repunto a mediados de año, pero en el tercer trimestre bajó a menos del precio de costo, lo que realmente fue preocupante, en el último trimestre tuvimos un pequeño repunte lo que se relleja en pequeña elevación en las utilidades frente al año 2017

En nuestro balance del año 2018 y comparándolo con el año 2017 podemos apreciar que nuestros activos tuvieron un incremento de alrededor de \$110,000.00, esto se debe a que ne este año la empresa implemento en maquinaria la secadora de maíz vertical, para lo cual se hizo un préstamo al Banco Pichincha, también se hicieron varias adecuaciones así como la construcción donde funciona esta planta de secado. Cabe indicar que nuestros pasivos tuvieron el incremento

respectivo debido a lo antes expuestos pues el préstamo fue a 3 años.

Nuestras ventas se incrementaron en un 20 % y esto se debe al reflejo de un mejor precio que se manejo este año, pues el número de aves fue el mismo del año anterior, es decir no incrementamos el número de aves.

Respecto al inventario y como se puede apreciar en el Estado de Resultados del año 2018, quedamos con un inventario más alto y esto se debe a que tuvimos la capacidad económica para comprar maíz a buen precio y dejar guardado para la producción invernal del año 2019. Me refiero específicamente a la materia prima de maíz que para nuestro caso corresponde al 60 % respecto al resto de materia prima.

En el ámbito laboral se mantiene la misma plantilla, el personal es su mayoría es el mismo que labora con nosotros hace 8 años y hemos tenido un año sin mayores contrataciones.

Cabe indicar que este año la empresa adquirió el vehículo HINO FC año 2010 y lo hizo a través de un convenio con el cliente Jorge Solórzano, el cual recibió como pago la entrega de pollos en pie.

Respecto al pasivo podemos ver que hubo un pequeño incremento en cuenta por pagar proveedores, que en su mayoría son las compras que se hicieron de maíz en el mes de Diciembre y también en las cuentas por pagar a instituciones financieras que refleja el préstamo para la secadora de maíz como ya lo había mencionado anteriormente.

Frente lo antes expuesto estimados socios, para el próximo año considero que de no tener inconvenientes en le precio de venta y con la adquisición de la secadora de maíz, tenemos la ventaja de comprar maíz a buen precio lo que sería aprovechado para tener un menor costo y por ende una mayor rentabilidad, a pesar de que el panorama no es muy alentador por la crítica situación económica que atraviesa el país, si nos manejamos dentro de una línea de austeridad y con la misma cantidad de aves podemos mantenernos en el mercado. Cabe indicar que seguimos comprando la soya a traves de ASOPROPEMAN y con esto tenemos un precio bastante favorable considerando que este es el segundo ítem mas importante de materia prima.

Atentamente,



Dr. Luis Briones Macias
GERENTE