

INFORME DE GERENCIA AGRIGENETIC S.A. 2009

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2009

Este año 2009 ha sido muy complicado, ya que perdimos un gran volumen de las ventas con la firma Tortuga, que retiró su distribución a finales del 2008. Además coincidió con cambios en la política comercial de Avihol. Estos dos factores afectaron críticamente a la empresa en sus resultados.

El precio de los insumos se incrementaron, el valor de la leche y carne al productor no se incrementó en la misma medida restringiendo sus compras a lo mínimo.

Para llegar a los productores participamos en eventos de desarrollo de productos, a más de establecer ruteos y objetivos de visita personalizada, pero su flujo de caja es lo que hace que la fuerza de ventas desgaste mucho tiempo en visitas improductivas.

Esperamos que los productos de Lusa puedan tapar poco a poco el vacío de negocios de Tortuga e Hipra.

En el 2009 se ha vendido \$ 312.648 dólares americanos, es un decrecimiento del 38.29% con relación al 2008 que se vendió \$ 506.601 dólares americanos. No concuerda con el incremento de ventas de los últimos años.

Al final tenemos una pérdida de \$ 1.871 dólares americanos.

Tenemos inventario de US\$ 86.109 dólares vs. US\$ 78.408 dólares en el 2008.

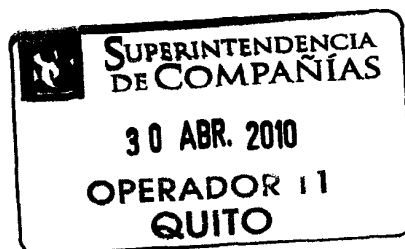
Cuentas por cobrar US \$98.167 dólares vs US\$ 94.580 dólares en el 2008

Patrimonio de \$ 105.221 dólares vs US\$ 117.305 dólares en el 2008

Es importante resaltar que este año no hemos logrado seguir con el esquema de financiamiento a través de los proveedores ya que las condiciones de riesgo país y la crisis financiera mundial, a afectado a todos y nuestros proveedores han puesto condiciones de pago de contado y a 120 días tope, esto es inferior a nuestra cartera, afectada por ganaderos en crisis.

RECURSOS HUMANOS

No se ha contratado vendedores y se mantienen los mismos 5 del año pasado, la nómina se mantiene en 9 personas, pero si hemos rotado con el personal, lamentablemente existe mucha dificultad para encontrar personal responsable, comprometido y calificado, esta es la mayor limitante en el negocio, los esfuerzos administrativos y comerciales no son aprovechados por el personal.



PRODUCTOS NUEVOS

Iniciamos la importación de los productos Laboratorio Uruguay (LUSA) .

AGROPHARMA de Argentina en trámite de registro

Coopex Montbeliarde ha sido el producto estrella, ingresa Taurus Service de origen americano, que pensamos sería una gran oportunidad pero la fuerza de ventas no lo puede manejar, esperamos el 2010 poder consolidar esta línea. La empresa tiene mucho potencial de crecimiento.

Gracias por su apoyo durante este 2009, esperamos la misma en el 2010

Atentamente
José Iván Gallegos
Gerente General

