

INFORME DE GERENCIA AGRIGENETIC S.A. 2010

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2010

El año 2010 ha sido muy complicado para nuestros clientes que son los ganaderos han tenido un año difícil.

El incremento de los costos de producción ha sido importante, los rubros como el balanceado, fertilizantes y mano de obra son muy costosos, considerando el volumen de producción en relación al costo fijo más aun.

Hay un sin numero de impuestos, que en suma están afectando al flujo de caja y en la realidad no se ven los beneficios de los mismos a nuestros clientes.

Las leyes han cambiado a favor de la delincuencia, el famoso hurto que no es robo se sanciona con una amonestación, los delincuentes salen más rápido de lo que, el acusador debe poner en las denuncias toda la información para que la delincuencia lo llame a intimidar y consigue que se eliminen las acusaciones y se completa con no poder defenderse (no hay permisos de porte de armas y los guardias tampoco las pueden poseer). Se roban el forraje y no hay una ley efectiva que lo prohíba, matan el ganado lo pelan y se llevan la carne. Esto deja en zozobra al ganadero y no le deja pensar en su negocio, sino como puede salir de este.

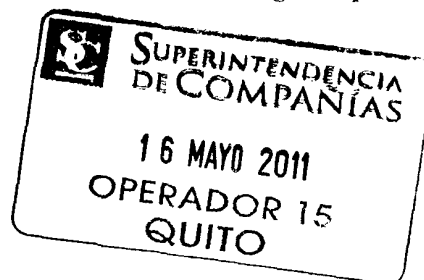
Algo a paleado el precio oficial de la leche, que ha parado la explotación de las industrias, claro que algunas han encontrado el camino para no pagar el mismo, es importante que se fortalezca este control.

El volumen de la producción es la diferencia de ganar ó perder dinero en la ganadería, si se limita las hectáreas y se castiga con impuestos, los estímulos de crecer y diluir los costos fijos desaparecen y la idea de Salir del negocio se acentúa. Hay que considerar que muchos de los países en el mundo reciben subsidios para el productor ganadero.

Hay un mercado que podría crecer y este el pequeño que considera a la ganadería su libreta de ahorros, pierde dinero pero logra capitalizar, pero en este último tiempo ha surgido el problema del costo de un empleado.

Hay ganaderos buscando la solución y un nuevo sistema de producción con las reglas de juego actuales, apoyaremos para encontrar este sistema.

La ganadería de carne se ha complicado aún más con los costos, y cada vez se ve la similitud con otros países donde han logrado salir adelante con volumen ya que la utilidad por unidad sigue achicándose, más cuando es un negocio que depende del comerciante.



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, elongated shape.

En el 2010 la compañía sigue tratando de ganar mercado en el semen que es la base de nuestro negocio, pero hay muchos actores con el mismo objetivo.

LUSA no ha despegado, tenemos buenos precios y calidad de producto pero la fuerza de ventas no responde, se le ha capacitado, motivado, premiado pero es un recurso insensible a desarrollar

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.

En el 2009 se vendió \$ 312.648 (tres cientos doce mil seiscientos cuarenta y ocho) dólares americanos, en el 2010 crecimos en 39,34% vendiendo \$ 435.318 (cuatrocientos treinta y cinco mil tres cientos diez y ocho) dólares americanos

Mejoramos un 4,86% de margen bruto, por compras de volumen y mejor negociación de las mismas. Logramos recuperar el año 2009 y \$ 13.194 (trece mil ciento noventa y cuatro) dólares americanos.

Nuestro activo total creció en 12,87%, llegando a \$ 264.635 (doscientos sesenta y cuatro mil seiscientos treinta y cinco) dólares americanos. El patrimonio creció en el 12,54% llegando a \$ 118.413 (ciento diez y ocho mil cuatrocientos trece) dólares americanos. El activo corriente crece en un 13,11% y el pasivo corriente baja en 1,19 %

Es importante resaltar que este año 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 que a su vez se financian de los proveedores locales.

RECURSOS HUMANOS

No se ha contratado vendedores adicionales y hemos disminuido uno, pasando de 5 a 4, la nómina ha disminuido de 9 personas ha 8, hemos tratado de no rotar con el personal, sobre todo el comercial, es muy difícil encontrar vendedores profesionales y sobre todo comprometidos, este es la mayor limitante en el negocio, los esfuerzos administrativos y comerciales no son aprovechados por el personal.

PRODUCTOS

Los productos de Uruguay (LUSA) son muy buenos de calidad a precios muy competitivos, han remplazado a los productos de Tortuga veterinaria y en el futuro esperamos puedan remplazar también a Hipra.



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'X' shape.

El semen es la base del negocio, es el año más intenso de desarrollo de semen, pero el mercado no reacciona a la velocidad planificada, ó es muy tradicionalista ó la fuerza de ventas no es convincente.

El semen de Coopex Montbeliarde ha sido el producto estrella, El semen de Taurus Service que pensamos sería una gran oportunidad, pero la fuerza de ventas no lo puede manejar, son dos años y no podemos capitalizar la marca, seguimos buscando la manera de ingresar con un mayor porcentaje de mercado.

AGROPHARMA de Argentina ha sido imposible registrarlos y se han quedado fuera para el año 2011, lamentablemente los registros están a cargo del hijo del dueño que no tiene experiencia y ha costado dinero y tiempo sin resultados, esperamos que estén dispuestos a invertir nuevamente en el costo que implica nuevamente ingresar documentos.

La empresa tiene mucho potencial de crecimiento, pero tiene que dar un giro en el crecimiento de la fuerza de ventas.

Gracias por su apoyo durante este 2010, y al plan del 2011

Atentamente
José Iván Gallegos
Gerente General

