

INFORME DE GERENCIA AGRIGENETIC S.A. 2012

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2012

El año 2012 ha sido complicado tanto para el sector ganadero y por ende para la empresa.

El sector se ha visto afectado por clima y alto costo de insumos sin que puedan ajustar el precio de venta de su producto desde el año 2009.

Este año 2012 el MAGAP- AGROCALIDAD suspendió las importaciones de semen Europeo, a causa del virus Alemán, desde mayo hasta octubre, la compañía se vio muy afectada ya estas líneas representaron el 2011 el 57% del volumen de ventas.

La gerencia y el equipo comercial tuvimos que hacer esfuerzos muy significativos para reemplazar estos productos.

La alta competencia del estado en la contratación de profesionales agropecuarios, complica la contratación de técnicos agropecuarios que deseen realizar la gestión de ventas técnicas. Con mucho esfuerzo hemos conseguido establecer un equipo comercial estable.

Debido a la los altos costos de producción, que ocasiona que el margen de rentabilidad de las ganaderías haya bajado, provocando un incremento en los días de crédito que este sector necesita y por ende el cliente no cumple con su compromiso de pago, generando una problema de caja a la compañía.

Para llegar a los productores participamos en eventos de desarrollo de productos, a más de establecer ruteos y objetivos de visita personalizada, creemos que el servicio también hace la diferencia.

Resultados

AGRIGENETIC S. A. ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DICIEMBRE DEL 2012

		2012
		%
Ingresos Operacionales	\$	-2,38%
Costos		
Costo de ventas		-16,71%
UTILIDAD (PERDIDA BRUTA) BRUTA		8,07%
Total Gastos Operac.de Venta		14,21%
Total Gastos Operac.de Administración		12,63%
Gastos Operac.Financieros		-34,49%
RESULTADO NETO OPERACIONAL		-41,73%
Más :		
RESULTADO PRESENTE EJERCICIO		-53%

Los resultados de ventas globales de la compañía fueron -2,4% de lo obtenido en el año 2011.

El margen Bruto mejoró en 8 %, generando una rentabilidad bruta del 64%. Es decir que el costo de ventas de redujo en 16,71%.

Lo preocupante es que el gasto de ventas sube en 14%, así como el gasto administrativo que sube el 12,63%.

Dando como resultado una reducción del resultado operacional del 41,73, el resultado del periodo fue de -53% vs el 2011.

El activo total crece en 25,63% y el corriente crece en 26;41%, en tanto que el pasivo total crece en 44,02% y el corriente 48,14%, debido esto principalmente a que en el último trimestre llegan las importaciones retrasadas y sobre dimensionadas por la amenaza de una posible restricción a las importaciones .

Fue un año atípico en las importaciones y esto limito las ganancias, bajando 53,63% la utilidad de este 2012 con relación al 2011, y el patrimonio solo se pudo incrementar en el 6,75%

Los proveedores en este 2012 han apretado mucho más sus pagos, entendemos que es por su crisis de continente, sin embargo ante la amenaza de no poder traer producto por las restricciones sanitarias concedieron un poco más de plazo

RECURSOS HUMANOS

Es muy difícil encontrar vendedores profesionales y sobre todo comprometidos, este es la mayor limitante en el negocio. También les cuesta mucho adaptarse, de ser profesionales para producción, dedicarse al negocio de la venta de insumos, las universidades no los preparan para este mercado que es muy importante en el agro y como fuente de trabajo.

Este año comenzamos con 7 personas total y finalizamos con 7, no se pudo llegar al plan de contratación por la limitante de inventarios e incertidumbre del negocio de material genético europeo

Implementamos un curso mensual de capacitación en ventas que es lo que más les falta ya que son profesionales agropecuarios, creemos que es el camino para complementar su formación

PRODUCTOS

Los productos de Uruguay (LUSA) son muy buenos de calidad a precios muy competitivos, han remplazado a los productos de Tortuga veterinaria y pero no alcanzan el volumen requerido

El semen es la base del negocio, este año fue muy malo para la marca COOPEX sobre todo ya que nos quedamos sin stock hasta el tercer trimestre, igual con Semenzoo Italy. Nos ayudo mucho Taurus de USA que reemplazo las ventas no al nivel adecuado pero nos permitió salir con los gastos.

Fue la oportunidad de mejorar las relaciones y trabajo con la línea de TAURUS

Hay muchas oportunidades de mercados y productos, pero se requiere de capital fresco, este es el limitante final para incursionar en otros mercados.

Este año las importaciones de semen decrecieron un 26% a 1,2 millones de dólares FOB,

Gracias por su apoyo durante este 2012

Atentamente
José Iván Gallegos
Gerente General

