

INFORME DE GENERENCIA AGRIGENETIC S.A. BALANCE

AÑO 2014

1- ENTORNO NACIONAL

En el año 2014 se mantuvieron los precios de la leche en finca de acuerdo al precio oficial, esto en los ganaderos tecnificados con equipos de enfriamiento de leche, en los ganaderos sin estas herramientas el precio fue inferior al oficial. Este precio permite que el ganadero se mantenga en el negocio de la ganadería así sea muy apretado financieramente.

Hubieron algunos ajustes al protocolo sanitario para la importación de material genético bovino (pajuelas), complicando sobre todo las importaciones de Europa. Actualmente hay mucho dinamismo en la genética con el genómico, que ha revolucionado la industria de pajuelas y embriones, podría decirse que la ha dinamizado mucho y esperamos que el costo de la genética disminuya por relación directa de mantenimiento de estos centros de inseminación

Ecuador mejora cada año su genética bovina, gracias a las importaciones de material genético del mundo que ayuda a establecer que en cada región sobre el nivel del mar se pueda dar una o varias soluciones a las necesidades de los ganaderos. Creemos que esto bajara los costos de producción y mejorara el margen de utilidad de los ganaderos que entiendan el concepto de ser empresarios, este concepto hará que sobre pasen las crisis.

Hay programas de la asociación de razas lecheras para la prueba de toros, esperamos que se maneje con ética los resultados. Esto podría desarrollar más aun el concepto de empresa y usar genética adecuada para cada nivel de altura, hoy existen en el mundo muchas alternativas favorables e ideales para nuestro país, con la facilidad de importar estas razas o animales funcionales que otras personas han desarrollado en el mundo.

El mercado tiende a economía de volumen y eso implica crecer en superficie también, este es un requisito para competir.

Nuestros costos de recorrido no han podido ser modificados por la costumbre de los clientes de abonar las facturas, para cancelar sus cuentas son algunas visitas

Hay una realidad en el campo, es que el que no insemina no podrá competir y los costos de producción le consumirán, eso es un buen factor para crecer como compañía

La eficiencia del productor ganadero está bajo dos vías principalmente, producción de alimento dentro de la misma propiedad (pasto en todos sus tipos) y mejoramiento genético (animales muy productivos, fértiles y adaptados al medio)

Este crecimiento del mercado de mejoramiento genético al nivel del 2011, ha sido potencializado por una parte por el gobierno, y otra por la necesidad de ser más competitivo

La ganadería de carne en el 2014 ha repuntado el precio del valor de la carne, aunque el costo es alto y el que se lleva el margen es el comerciante de ganado. Este ganadero no tiene el flujo para invertir, aunque ya hay mucho interés en la mejora genética por inseminación que son los animales con prueba superior

ASPECTOS OPERATIVOS Y RECURSOS HUMANOS

La compañía ha mantenido su fuerza de ventas estable en 4 vendedores y un jefe de línea, no existió el flujo de caja para el cambio de activos en movilización

3 COMPARATIVOS POR LINEAS 2012 vs 2013

ventas 2013	und				venta 2012	venta 2013	venta 2014	dif
	2012	2013	2014	dif				
SEMENZOO	4,233	2,648	5,989	126%	58,553	37,593	78,304	108%
IMPLEMENTOS & HERRAM	1,054	3,180	759	-76%	21,500	15,884	11,532	-27%
NASCO	2				87			
DETERGENTES	2,015		1732		40,414		52455.32	
GUANTES Y CATETERES	1,575	842	3252	286%	14,891	8,246	33,615	308%
VETERINARIOS LUSA	2,616	7,578	4,461	-41%	16,468	37,021	38,104	3%
COPEX MONTBELIARDE	6,121	6,132	8,147	33%	106,893	117,903	120,645	3%
TAURUS SERVICE	2,166	3,389	5,145	52%	26,308	34,451	71,078	106%
SEMEN SELECT	2				31			
SEMEN RANCHO CHICO	1,488	1,222	2,661	118%	10,804	7,263	20,226	178%
GENETICS AUSTRALIA	120		2895		3,346		35171.4	
					300,144	260,471	462,431	78%

Las líneas que más crecen son las de genética, esto se debe a varios factores principalmente

- 1- Los costos de producción se siguen incrementando y el avance genético con toro es muy lento y errático, por ello cada vez más aceptación del ganadero a esta tecnología
- 2- Importante impulso del estado que genera más demanda, ya que no es una compañía interesada, sino el gobierno
- 3- El gobierno ha invertido en capacitar a la gente y esto hace que más estén dispuestos a cambiar
- 4- Incremento de técnicos y personas que se dedican como negocio a la inseminación
- 5- Muchas alternativas de mejora gracias al trabajo de los genetistas del mundo. Ecuador tiene muchos ambientes y la variedad de importación hace que exista muchas alternativas para cada ganadero. S decir producto casi a la medida de las necesidades individuales

4. RELACIONES SOCIOS COMERCIALES

Todos los proveedores son muy importantes, más aún cuando confían en la empresa con crédito directo. Si hay un gran cambio en el plazo de pago, han apretado mucho, eso nos complica el flujo ya que el crecimiento de la compañía es gracias al capital generado

5. NUEVAS LINEAS

Este año hemos consolidado las que tenemos, no se ha incrementado líneas nuevas, aunque hay muchas oportunidades

6. RR HH

El recurso más importante y el más difícil de encontrar, ya que se requiere profesionales en ciencias pecuarias y asu vez con mucha inclinación y sentido comercial

7.- SITUACION FINANCIERA

AGRI GENETIC S. A.				
ESTADO DE RESULTADOS				
AL 31 DICIEMBRE DEL 2014				
(EXPRESADO EN DOLARES DE EUA)				
	2013	%	2014	%-ING.
Ingresos				
Operacionales	\$ 391,176	100.00%	454,317	100.00%
Costos				
Costo de ventas	134,151	34.29%	160,638	35.36%
UTILIDAD (PERDIDA BRUTA) BRUTA	<u>257,025</u>	<u>65.71%</u>	<u>293,678</u>	<u>64.64%</u>
Menos				
Sueldos y Beneficios	65,290	16.69%	91,424.80	20.12%
Movilización Gtos Viaje	20,920	5.35%	19,428.06	4.28%
Mantenimiento activos	9,661	2.47%	11,819.34	2.60%
Fletes y Envios	4,080	1.04%	3,204.38	0.71%
Muestras y Promociones	3,133	0.80%	3,984.58	0.88%
Otros Gastos de Ventas	-	0.00%	-	0.00%
Total Gastos Operac.de Venta	<u>103,083</u>	<u>26.35%</u>	<u>129,861</u>	<u>28.58%</u>
Sueldos y Beneficios	105,841	27.06%	85,716	18.87%
Servicios Publicos	2,207	0.56%	1,901	0.42%
Arriendos	467	0.12%	1,019	0.22%
Honorarios	1,890	0.48%	150	0.03%
Servicios Contables	4,200	1.07%	4,200	0.92%
Suministros Oficina	2,265	0.58%	2,290	0.50%
Seguros	6,117	1.56%	6,498	1.43%

Depreciaciones	318	0.08%	322	0.07%
IVA Gasto	3,820	0.98%	6,288	1.38%
Prov. Jubilación Patronal y desahucio	-	0.00%	13,336	2.94%
Otros Gastos de Administrativos	11,295	2.89%	13,757	3.03%
Total Gastos Operac.de Administración	138,421	35.39%	135,476	29.82%
Gastos Operac.Financieros	4,825	1.23%	3,175	0.70%
RESULTADO NETO OPERACIONAL	10,696	98.36%	25,166	88.92%
Mas :				
Ingresos no operacionales	3,959	1.01%	685	0.15%
Menos:				
Gastos no operacionales	94	0.02%	-	0.00%
RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	14,561	3.72%	25,851	5.69%

Para hacerlo más fácil de analizar se incluye el cuadro comparativo del 2013 y 2014.

Ventas crecen 16,14%, el activo corriente decrece en 4.03%, el pasivo corriente decrece en 25.71% gracias a mejorar los pagos a proveedores con una mejor gestión de cartera. El activo total baja 4.13% con mejor reacción de pasivo corriente bajando 17.10%
El patrimonio se incrementa en 9.34%

La Gerencia recomienda que el 100% de las utilidades sean capitalizadas.

Att


José Ivan Gállegos

Gerente General