

# Informe de Gerencia 2015

## Estimados Accionistas:

A fin de cumplir con las obligaciones que establece la Ley y los Estatutos de la Compañía, me es grato someter a su consideración el presente informe, a través del cual puedo compartir con ustedes los acontecimientos más importantes que influyeron en la operación de AGRIGENETIC S. A. durante el año 2015

## 1. ASPECTOS GENERALES

### Entorno Económico Nacional:

La economía ecuatoriana entró técnicamente en recesión debido al decrecimiento constante durante más de dos trimestres, logrando apenas un 0,3% de crecimiento al finalizar el 2015.

El déficit en el presupuesto del estado originado por la reducción de los precios internacionales de petróleo, que generó el retraso en el pago a los proveedores del gobierno en la mayoría de los sectores económicos que a la vez también generó un déficit en la balanza comercial por lo que el Gobierno tomó ciertas medidas a las importaciones como:

- Cupos máximos para la importación de productos de los sectores comercial e industrial.
- Restricción a la importación de ciertos productos
- Establecimiento de salvaguardias a las importaciones.

Estos factores originaron una desaceleración en el crecimiento de la economía, agravados aún más por las reformas tributarias y laborales que han generado una disminución de nuestras operaciones, lenta rotación de inventarios y retraso en la recuperación de la cartera así como disminución del margen.

Adicional a todo esto nuestros proveedores tuvieron que hacer ajustes a sus propias estructuras lo que genero un problema para nosotros (Semenzoo y Taurus ST)

**2.-Aspectos Operacionales.-** Ante las amenazas de posibles restricciones a las importaciones nos vimos obligados a realizar importaciones superiores a la necesidad incrementando el inventario en comparación con el año 2014 en 19.42%, sobre todo de productos de genética bovina.

AGRIGENETIC S. A.						
Resultados Comparativos 2014-201						
	2014	%	2015	%Partic	Variación	%
					\$	
Ventas	454,317	100,00%	435,401	100,00%	(18,916)	-4.16%
Costo de ventas	160,638	43,28%	153,320	38,56%	(7,318)	-4.56%
Utilidad Bruta	293,679	56,72%	282,081	61,44%	(11,598)	-3.95%
Total Gastos Operac.de Venta	129,861	19,58%	153,482	18,54%	23,621	18.19%
Total Gastos Operac.de Administración	135,477	42,86%	125,572	43,53%	(9,905)	-7.31%
Gastos Operac.Financieros	3,175	0,38%	3,096	0,33%	(79)	-2.49%
<b>RESULTADO NETO OPERACIONAL</b>	<b>25,166</b>	<b>62,83%</b>	<b>(69)</b>	<b>62,41%</b>	<b>(25,235)</b>	<b>-100.27%</b>

En el cuadro precedente podemos establecer que hubo decrecimiento en ventas equivalente al 4.16 %; así como el costo de la mercadería se incrementó 4.56 %; esto obligo a incrementar la utilidad bruta en 3.95%. Los Gastos de ventas se incrementaron en 18.19%; así también el incremento de los gastos Operativos y de administrativos en 7.31%.

### 3.Ventas Comparativas 2014 vs 2015 por línea de negocio

AGRIGENETIC S.A.						
	VENTAS 2014 VS 2015				VARIACION	
	UND	VAL	UND	VAL	UND	VALORES
SEMENZOO	5,989	78,304	5,924	88,497	99%	113%
COOPEX	8,147	120,945	7,571	109,292	93%	90%
TAURUS SERVICE	5,145	71,078	3,906	60,056	76%	84%
GENETICA AUSTRALIA	2,895	36,171	3,332	33,410	115%	92%
RANCHO CHICO	2,661	20,226	4,309	24,975	162%	123%
DETERGENTES	1,732	52,455	373	27,747	22%	53%
LUÑA	4,461	38,104	2,412	16,276	54%	43%
GUANTES Y CATETERES	3,252	33,615	2,456	25,374	76%	75%
IMPLEMENTOS Y HERRAMINETAS	467	3,419	329	5,610	70%	164%
OTRAS LINEAS				44,168		
<b>VENTA TOTAL</b>		<b>454,317</b>		<b>435,405</b>		<b>96%</b>

En las categorías de material genético bovino hay unas que crecen y otras que disminuyen esto se debe a problemas internos, o sanitarios de cada proveedor, con algunos ajustes mundiales y locales fuera de nuestro control como compañía, a lo mucho podíamos tratar de importar sobre lo requerido para no desabastecernos .

El resto de categorías hay una disminución en relación al 2014. Por el tema de regulaciones, leyes, y otros que son difíciles de solucionar en tiempo y costosas

#### 4.- Proveedores

Este año no pudimos consolidar la distribución de sexing technology, que esto a su vez nos hizo perder la distribución de Taurus service. De igual manera tuvimos inconvenientes de compra con Detergentes y la línea de LUSA de Uruguay.

#### 5.- Personal

Este año hemos perdido un vendedor que es un 20% de la fuerza de ventas, hemos contratado personal para reponer, lamentablemente por ser un trabajo duro y de mucha automotivación el personal se ha retirado por varias ocasiones

#### 6.-Resultados

Este año gracias a los ingresos no operacionales se genera una pequeña utilidad de US\$ 791 antes de la participación de trabajadores y por efecto de la conciliación tributaria tenemos una pérdida de \$ 6.325.

Aprovecho para agradecer el apoyo brindado este año.

Saludos



José Iván Gallegos Chiriboga  
Gerente General