

46-814

INFORME DE GERENCIA AGRIGENETIC S.A. 2006

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2006

Este año hemos reestructurado la organización contratando un Gerente y personal de campo, que realicen ventas y desarrollo de nuestros productos.

De igual manera la visión del negocio sobre la venta a almacenes ha cambiado para que sean un apoyo central a nuestro crecimiento, ya que son la base de la comercialización para el sector pecuario de los pequeños y medianos productores muy difíciles y costos de alcanzar con la fuerza de ventas en forma directa, son los almacenes de cada ciudad los que poseen este mercado importante

Para llegar a los grandes productores participamos en eventos de desarrollo de productos en conjunto con nuestros proveedores a más de establecer ruteos y objetivos de visita personalizada.

En fin se ha aplicado las gestiones del plan estratégico para el 2006, que será parte del plan del 2007 con algunas modificaciones que hagan que las metas para este nuevo año se cumplan en desarrollo y crecimiento

El 2006 hemos logrado gracias al equipo una venta de \$ 334.655 dólares americanos que significa un crecimiento del 50% en comparación con el 2005.

Al finalizar tenemos \$ 116.593 dólares americanos en inventarios, \$ 93.906 dólares americanos en cuentas por cobrar y \$ 10.895 dólares americanos de utilidad

Es importante resaltar que hemos logrado financiamiento a través de los proveedores y en este caso han funcionado como nuestro Banco, con un costo financiero muy módico y al mismo tiempo las condiciones de precio y crédito han mejorado

RECURSOS HUMANOS

Este año se contrata un Gerente y un vendedor, con ello la nómina de 7 a 9 funcionarios. Se hace un plan organizacional para crear una estructura plana pero con reporte permanente de resultados y objetivos.

PRODUCTOS

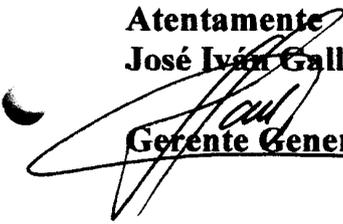
Siendo un mercado potencial de \$ 27 millones de dólares americanos, la empresa tiene mucho potencial de crecimiento, más cuando ya los minerales de Tortuga están ingresando en el mercado, con muy buenos resultados, la tarea dura es hacer que paguen un 80% más de precio que los locales, pero en términos generales se requieren cinco años para que un producto este consolidado.

Hipra ha sido muy importante para nuestro crecimiento y financiamiento, se mejora la rentabilidad y se ajustan los precios al mercado.

El mercado de semen hay que retomarlo, para ello se plantean algunas estrategias que se encuentran desarrollándose, esperamos poder seguir recuperando el mercado en este próximo año

Gracias por su apoyo durante este 2006, esperamos la misma en el 2007

**Atentamente
José Iván Gallegos**


Gerente General