

46814

INFORME DE GERENCIA AGRIGENETIC S.A. 2007

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2007

Este año hemos reestructurado la organización contratando personal de campo, que realicen ventas y desarrollo de nuestros productos, para solidificar nuestra posición en el mercado.

ESTRATEGIA COMERCIAL

Hemos mantenido la misma estrategia de negocio del 2006 enfocando nuestro crecimiento en el canal tradicional ALMACENES AGROPECUARIOS que son la base de comercialización más importante en todo el país, a un costo operativo menor. La atención a los grandes productores y la demanda del consumo la realizamos en visitas de campo personalizadas, ferias y eventos organizados en conjunto con nuestros proveedores y asociaciones gremiales.

2.- Resultados

Gracias al compromiso del equipo humano hemos logrado los siguientes resultados:

Presupuesto 2007	\$ 693.519
Ventas 2007	\$ 481.912
Cumplimiento	69%

Crecimiento vs 2006

Ventas 2006	\$ 334.655
Ventas 2007	\$ 481.912
Crecimiento	44%

Cerramos el año con inventarios de US\$ 132.182

Cuentas x cobrar US \$ 129.819

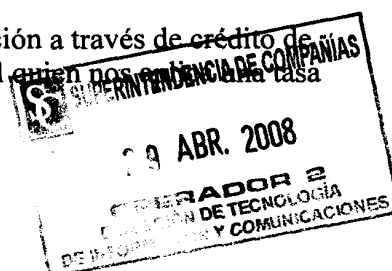
Patrimonio de US\$ 84.260 que significa un incremento patrimonial de 24,6%

Utilidad neta US\$ 17558 que representa el 3% sobre ventas brutas y 16% sobre patrimonio.

SITUACION FINANCIERA

Hemos conseguido mantener el financiamiento de la operación a través de crédito de proveedores sin costo financiero siendo únicamente Avihol quien nos cobra a la tasa del 22% de interés anual

RECURSOS HUMANOS



El año 2007 se contrató 2 vendedor de campo uno para la región norte y otro para la región centro y centro sur específicamente el canal de avicultura y almacenes. No hemos logrado completar la estructura comercial debido a la dificultad de conseguir vendedores profesionales comprometidos..

NUEVOS PRODUCTOS

Con fin de disminuir la dependencia de ciertas líneas de productos, hemos mantenido permanentemente la búsqueda de nuevas marcas de productos en Uruguay, Argentina, Brasil de los cuales ya se han concretado una línea de productos veterinarios uruguayos, esperamos poder iniciar su comercialización hacia fines del 2008.

PRODUCTOS EXISTENTES

Participación del portafolio de productos existentes esta distribuida de la siguiente manera:

	2007	2006
Semen Bovino	14%	10%
Minerales	28%	27%
Veterinarios Tortuga	16%	9%
Hipra	36%	21%

Hemos mejorado la participación se semen bovino y salud animal Tortuga. Tenemos mucha fe en el desarrollo de los minerales Tortuga sabemos que aun nos va llevar un par de años más en consolidar la marca.

Hipra ha sido muy importante para nuestro crecimiento y financiamiento, se mejora la rentabilidad y se ajustan los precios al mercado, buscando incrementar nuestra participación en el mercado.

Muchas gracias por su apoyo.

Atentamente

José Iván Gallegos

Gerente General