

46814

INFORME DE GERENCIA AGRIGENETIC S.A. 2008

Estimados accionistas

Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2008

Este año 2008 ha sido un buen año, de igual manera que el año 2007 la visión del negocio sobre la venta en almacenes continua como una meta como 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, más ahora con el incremento del minifundio

Para llegar a los grandes productores participamos en eventos de desarrollo de productos en conjunto con nuestros proveedores a más de establecer rutesos y objetivos de visita personalizada, estrategia que inicio en el 2006, pero su flujo de caja es lo que hace que la fuerza de ventas desgaste mucho tiempo en visitas improductivas.

En fin se ha aplicado las gestiones del plan estratégico para el 2008 que será parte del plan del 2009 con algunas modificaciones que hagan que las metas para este nuevo año se cumplan en desarrollo y crecimiento

En el 2008 hemos logrado gracias al equipo una venta de \$ 506.601 dólares americanos, que en relación a los \$ 481.912 dólares americanos del 2007, significa un crecimiento del 5.12% adicional a un 44% del 2007 y un 48% de incremento del 2006 vs. 2005.

Al finalizar tenemos \$ 78.408 dólares americanos en inventarios, \$ 94.580 dólares americanos en cuentas por cobrar, con un crecimiento de patrimonio del 38.63 % (\$ 117.305 dólares americanos) superior al logrado en el año 2007 del 24.60% y \$ 17.961 dólares americanos de utilidad Neta, que representa un 36.38% sobre la del 2007 que fue de \$ 13.169 dólares americanos.

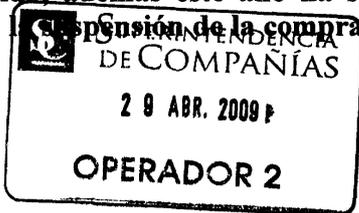
Es importante resaltar que hemos logrado seguir con el esquema de financiamiento a través de los proveedores

RECURSOS HUMANOS

Este año se contrata 1 vendedor más, pasando de 4 a 5, con ello la nómina pasa de 8 a 9 funcionarios. Se hace un plan organizacional para crear una estructura plana pero con reporte permanente de resultados y objetivos. Existe mucha dificultad para cumplir el plan de incremento de vendedores por no encontrar personal responsable, comprometido y calificado, esta es la mayor limitante en el negocio, los esfuerzos administrativos y comerciales no son aprovechados por el personal.

PRODUCTOS

Al final del 2008, lamentablemente las relaciones con Tortuga se terminaron, el hecho de ser una empresa tan grande hace que cualquier esfuerzo comercial nuestro se vea disminuido, además este año ha sido de muchos incrementos de precio, que ha generado la suspensión de la compra por parte de los clientes, a esto



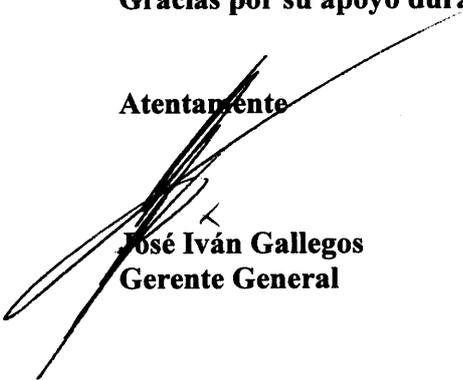
se sumo un invierno fuerte que tampoco permite medir resultados en los clientes de minerales que pagan casi el doble de precio que los fabricados localmente.

A su vez hemos conseguido la distribución de empresas de Uruguay (LUSA) y de Argentina (AGROPHARMA) que esperamos tener registrados todos los productos para finales del 2009, este mercado tiene un potencial calculado entre 27 y 35 millones de dólares al año, la empresa tiene mucho potencial de crecimiento,

Hipra ha sido muy importante para nuestro crecimiento y financiamiento, pero este año se ha complicada la relación, nos han quitado zonas que estábamos trabajando, sus precios han hecho que en forma obligatoria bajemos los nuestros con un margen muy malo, por ahora es cuestión de estrategia para introducir LUSA usar esta línea

Gracias por su apoyo durante este 2008, esperamos la misma en el 2009

Atentamente


José Iván Gallegos
Gerente General

