

# **INFORME DE GERENCIA MISTERGENES S.A. 2012**

**Estimados accionistas**

**Cumpliendo con lo establecido en la ley de compañías someto a ustedes el informe de Gerencia del año 2012**

**Existe un mercado creciente para los productos que la compañía importa y comercializa y este al parecer tiene una tendencia en crecimiento, ya que hoy el valor de la tierra se ha incrementado mucho, los costos de producción se han incrementado lo que hace que el ganadero piense en intensificar su producción, demandando más de lo que importamos**

**En el 2012 y con relación al 2011**

**Se vende \$ 132.726 (ciento treinta y dos mil setecientos veinte y seis) dólares al año, que es un incremento del 27,19% sobre el 2011, el margen bruto baja un 5,46% a 41,84% en relación 2011. Esto se debe a la mayor competencia y necesidad de promociones que bajan la utilidad.**

**El activo total crece un 57,41% y el corriente crece en 66,93%, en relación al pasivo que crece 60% y el patrimonio crece un 28,63%**

**Las utilidades bajan un 65,51% con relación al 2011**

**En el 2012 ha sido un año en el cual no hemos vendido equipos ni máquinas de Wolagri, Angeloni Group y Bauducco, hay un mercado de estos productos, pero se requiere un alto capital para ser competitivos, el cliente quiere ver físicamente y comprar ese rato, además de sistemas de financiamiento directo en algunos casos, empresas grandes son las que hoy manejan este esquema y lideran al mercado. Hay una posible demanda de mixer que crecerá como tendencia, pero el sistema de comercialización funciona igual que los anteriores**

**El cliente presenta problemas de flujo de caja, compran y quiere pagar por partes y se demora mucho, lo cual impide una venta más agresiva, desde este año hemos decidido limitar el crédito a clientes en mora o que pagan a muchos días. Esto es una estrategia que permite ingresar a la competencia, pero soluciona la liquides de la compañía**

**Para las importaciones ha sido muy difícil encontrar el capital ya que los proveedores quieren los pagos por adelantado antes de embarcar y nuestros clientes quieren más crédito, cada vez se vuelve más difícil financiar la operación con el dinero del proveedor.**

## **RECURSOS HUMANOS**

**Por costos y eficiencia la distribución de los productos la hace otra empresa y por comisionistas, que queremos crezcan en número cada vez**

## **PRODUCTOS**

**Hemos mejorado la relación con los proveedores, cumplimos mejor con sus pagos e incrementamos en algunos el volumen de compra, estamos trabajando para superar obstáculos de herramientas, distribuidores y capital de trabajo**

**Enox .- Nuestro proveedor de nitrógeno, hemos mejorado con la dotación de más termos para entrega a clientes.**

**LACME.- se prueban los equipos y se afianza la confianza de la fuerza de ventas de la distribuidora y de los clientes.**

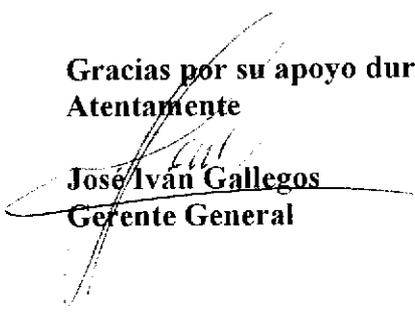
**Pagano.- muy buenos resultados líder de ventas en compañía**

**Guantes chinos.- muy buena relación calidad precio sustentaron la venta de año ya que Areso tuvo problemas de producción.**

**Productos para equipos de ordeño marca propia, seguimos desarrollando.**

**Gracias por su apoyo durante este 20112**

**Atentamente**

  
**José Iván Gallegos**  
**Gerente General**