



C O R P O R A C I Ó N
UNAGRO

CONTENIDO

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES	5
CARTA DEL PRESIDENTE	6
DIRECTORIO	8
PERSONAL	11
UNAGRO S.A. "IARBP"	13
CHANÉ S.A.	21
JIHUSSA S.A.	27
MANUTATA S.A.	31
AMAZONAS S.A.	37
KHOLVY S.A.	43
MACONS LTDA.	47
G&B S.A.	51
SAMCO S.A.	55
UPONSOFT S.A.	59
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	63
DICTAMEN DEL AUDITOR INDEPENDIENTE	66
BALANCE GENERAL 67	
ESTADO DE RESULTADOS	69
INFORME DEL SÍNDICO	71





MISIÓN

Realizar inversiones y **desarrollar** empresas líderes, **sostenibles y competitivas** en un mercado global, que brinden bienestar y prosperidad.

VISIÓN

Ser la corporación modelo más **sólida y rentable** de Bolivia, con una creciente presencia internacional, liderada por un equipo humano altamente **calificado y motivado**.

VALORES

Capacidad (know how). Tenemos que ser altamente competentes a nivel personal, profesional y de equipo, para cumplir con nuestra Misión y Visión, considerando como base fundamental la capacitación continua.

Integridad. Actuamos con ética, transparencia, honradez y responsabilidad en el cumplimiento de todos nuestros compromisos.

Trabajo en equipo. Tenemos un compromiso firme para desarrollar un trabajo solidario, coordinado y alineado con el cumplimiento de nuestra Misión y Visión.

Buen relacionamiento. Cultivamos excelentes relaciones hacia dentro y fuera de la organización: con nuestro equipo de trabajo, nuestros clientes, accionistas, proveedores y la comunidad.

CARTA DEL PRESIDENTE

Estimados señores Accionistas y Directores:

Es un honor como presidente de la Corporación UNAGRO S.A. presentarles la Memoria anual de la pasada gestión 2011.

La amplia gama de actividades productivas y económicas en que está inmersa la Corporación nos conducen por los diferentes sectores en que trabajan cada una de nuestras empresas, abarcando rubros agrícolas, pecuarios, forestales, industriales, comerciales, de servicios y de alta tecnología.

Con nuestras empresas ubicadas en el norte del departamento y en el norte del país, también podemos decir que somos una corporación con el norte claro, que tenemos raíces firmes y sólidas que nos permiten avanzar siempre hacia adelante, cada vez más alto en pos de liderazgo en cada una de nuestras actividades.

Nuestra primera industria, UNAGRO S.A., propietaria del Ingenio Azucarero Roberto Barbery Paz, en una demostración de armónica coordinación entre el campo, la fábrica y la comercialización, nos permitió este año superar registros de anteriores gestiones, constituyéndonos como el principal productor de azúcar del país y confirmando nuestro liderazgo en el abastecimiento del mercado.

En esta función, el papel de Chané S.A., como mayor empresa productora de caña del país, así como el gran contingente de cañeros independientes que nos honran con su preferencia, fueron fundamentales para el logro de nuestros nuevos objetivos productivos y fabriles, y coadyuvaron de manera efectiva en el abastecimiento de azúcar para el mercado interno y de importantes excedentes exportables.

Nuestra tradicional vocación agropecuaria, por otro lado, se confirma año a año a través de las actividades de Jihussa S.A., nuestra empresa productora y acopiadora de granos y cría de cerdos, que en esta gestión logró consolidarse como líder en la región, no obstante las adversidades impuestas por el clima y otras dificultades.

En el norte del país, Amazonas S.A. y Manutata S.A., nuestras beneficiadoras de castaña, siguieron perseverando en su empeño por desarrollar un modelo de aprovechamiento sostenible del bosque, con importantes avances en su consolidación como exportadoras de productos de alta calidad, logrados como resultado del trabajo fecundo de un equipo humano altamente comprometido.

En esta misma línea es importante destacar también el desempeño de Macons Ltda., empresa forestal que trabaja en el norte del departamento de Santa Cruz ofreciendo principalmente sus servicios para el aprovechamiento de madera de desmontes.

La comercialización de nuestros productos y de otros productos de terceros a través de Kholvy S.A., también concluyó el año de manera exitosa, ampliando el mix de productos y alcanzando interesantes valores de venta a pesar de las variaciones del mercado.

G&B S.A. cumplió con su rol de agregar valor a parte de nuestra producción castañera y comercializarla en el país en diversas presentaciones y sabores. Nuestro próximo objetivo es el mercado internacional al cual ya hemos accedido mediante una venta preliminar a la República del Brasil.

SAMCO S.A., empresa de servicios de monitoreo y control, continuó en un crecimiento positivo y avanzó a pasos seguros en su empeño por atender a sus clientes individuales y corporativos, para garantizarles las mejores condiciones de seguridad para sus instalaciones y equipos, contribuyendo así a la tranquilidad de las personas y la seguridad de sus patrimonios.

UPONSOFTS.A., nuestra empresa de desarrollo y producción de software, se destacó por su constante crecimiento, su servicio al cliente y el lanzamiento de nuevos productos, como plataforma de despegue hacia mercados externos.

En la Corporación y en todas nuestras empresas consideramos que el capital humano se constituye en el recurso más importante que tienen cada una de las empresas, y que hacen posible entregar este informe positivo y satisfactorio para nuestros accionistas, el cual se obtiene gracias al profesionalismo, compromiso y fidelidad de nuestros colaboradores.

Valoramos la preferencia de nuestros proveedores y clientes que siempre permanecen a nuestro lado en este importante esfuerzo por contribuir al crecimiento de nuestro país, sin descuidar nuestro entorno social y respetando el medio ambiente como parte de nuestra política de responsabilidad social empresarial (RSE).

Con la eficiente labor de nuestro Directorio y nuestra alta dirección ejecutiva completamos un equipo distinguido por esa perfecta conjunción de talento, ímpetu emprendedor y visión de futuro.

Gracias a Dios por este buen año, motivo de este informe, y gracias a todos ustedes por acompañarnos un año más en este esfuerzo incansable de trabajo por el bienestar de nuestras familias, de nuestra región y de nuestro querido país.

Atentamente,



Ing. Luis Fernando Barbery Paz
PRESIDENTE





DIRECTORIO

Presidente Ejecutivo: Ing. Luis Fernando Barbery Paz
 Primer Vicepresidente: Sr. Toribio Orosco Duchén
 Segundo Vicepresidente: Prof. Miguel Guzmán Segovia
 Tesorero: Sr. Rodolfo Parra García
 Secretario: Sr. Tito Choque Chambi
 Vocal Titular: Sr. Darío Arredondo Subirana
 Vocal Titular: Sr. Jorge Vallejos Vega
 Vocal Titular: Sr. Vicente Socompi Choque
 Vocal Titular: Sr. Gumercindo Mamani Villegas
 Vocal Titular: Sr. Santiago Espinoza Villegas
 Vocal Suplente: Sr. Félix Yupanqui Mamani
 Vocal Suplente: Sr. Jorge Antonio Vargas Brunn

Síndico Titular:
 Síndico Suplente:
 Asesor General:
 Asesor del Directorio:
 Asesor Económico:
 Asesor:
 Asesor:
 Asesor:
 Asesor:
 Asesor Relaciones Externas:
 Secretario de Actas:

Prof. Adalid Terrazas Cortez
 Sr. Silvio Rocha Almanza
 Ing. Gustavo Enrique Barbery Paz
 Ing. Héctor Justiniano Paz
 Lic. Rosendo Ernesto Barbery Paz
 Sr. Domingo Irusta Rocha
 Sr. Natalio Alberto Alberto
 Sr. Hebert Méndez Ribera
 Sr. Bernardo Yupanqui Mamani
 Lic. Miguel N. Montero Vaca
 Lic. Humberto Miranda Ovando



PERSONAL



Asesor General de Presidencia: Lic. Humberto Miranda Ovando
 Gerente General de Negocios: Ing. Clover Delmar Paz Quiroga
 Gerente de Relaciones Externas: Lic. Miguel N. Montero Vaca
 Directora de Finanzas: Lic. María Del Pilar Román
 Director de Asesoría Legal: Dr. Timoteo Callejas
 Director de Gestión de RRHH: Lic. Napoleón H. Montaña Calderón
 Director de M.A. y R.S.C.: Ing. Luis Adolfo Moreno Pareja
 Jefe de la Unidad de Serv. Fin.: Lic. Zacarías Eduardo Cuéllar Leigue
 Coordinadora de Comités: Lic. Natalia Aspro Cosentino
 Encargado Proyectos y Mercados: Lic. Andreas Winfried Noack Leibfried
 Auditor Supervisor: Lic. Andrés Omar Aliaga Aliaga

Auditor Interno: Lic. Julio César Salvatierra Saucedo
 Contadora: Lic. Ximena Montenegro Vidal
 Responsable de Tesorería: Lic. Carlos Eduardo Berdecio Viaña
 Analista de RRHH: Lic. Mirtha Alinda Anaya Justiniano
 Asistente de RRHH: Lic. José Luis Pardo Torrico
 Asistente Administración Finanzas: Lic. Jéssica Acosta Oyola
 Asistente Asesoría Legal: Dr. Tito Abdón Barrientos Téllez
 Asistente de Vicepresidencias: Sra. Julia Roca Hurtado
 Asistente de Presidencia y Gerencia: Sra. María Elena Lijerón de Camacho
 Recepcionista: Sra. Yessenia Diez de Torrico
 Auxiliar de Oficina: Sr. Marco Justiniano Vargas



***UNAGRO S.A. - INGENIO AZUCARERO
ROBERTO BARBERY PAZ (IARBP)***

El IARBP constituye la empresa fundamental de la Corporación UNAGRO S.A. Nacido originalmente con el nombre de Ingenio Azucarero Santa Cruz, en 1977, fue fundado por la Unión Agroindustrial de Cañeros UNAGRO S.A., y actualmente lleva con orgullo el nombre de quien fue su principal impulsor y su primer Presidente, don Roberto Barbery Paz.

Logros de la gestión 2011

La zafra 2011, que se reporta en esta memoria, será recordada como una de las más importantes de la historia de UNAGRO S.A. - IARBP.

Los logros empiezan en el campo y son el resultado de un esfuerzo mancomunado entre UNAGRO y los cañeros que este año, como siempre, apoyaron favorablemente sumándose en equipo a nuestro esfuerzo productivo.

Para el cumplimiento de los objetivos relacionados al proceso, nuestro equipo de inspectores de zona brindó una atención personalizada a cerca de 1.200 cañeros, en coordinación con personeros de las instituciones de cañeros proveedores, propiciando la entrega de caña de la mejor calidad. Asimismo, este equipo ofreció asesoramiento técnico agronómico para mejoramiento de cañaverales, control de maduración y apoyo en el cumplimiento del plan de zafra, y coadyuvó en el seguimiento a los créditos otorgados con garantía de la empresa y también a los créditos otorgados por la propia empresa para siembra de caña. Durante la zafra 2011, se logró una recepción de caña de 1.600.694 toneladas. El Programa de Servicios de Corte y Transporte del ingenio ingresó 204.653 toneladas de caña. La cosecha mecanizada representa un poco más del 50% del total general de caña ingresada al ingenio.

En resumen los indicadores más ilustrativos relativos a captación, ingreso de caña, calidad y otros; son:

Movimiento de caña y datos generales de la Zafra 2011

Ítem	Valor
Duración de zafra	179 días
Total ingreso de caña	1 600 694 t
Promedio de ingreso diario	8 559 861 kg
Total caña quemada	826 132 t
Porcentaje general de caña quemada	51,61 %
Caña cosecha integral	801 218 t
Cosecha integral	50,05 %
Servicios de cosecha a cañeros	204 653 t
Sacarosa caña	11,52 %
Fibra caña	16,05 %



La media de la sacarosa de caña obtenida fue de 11,522%, observándose factores que han afectado la calidad, siendo el climático y el estacionamiento por quemas excesivas y/o quemas accidentales, así como la infestación de plagas, los principales factores incidentes en la baja de sacarosa.

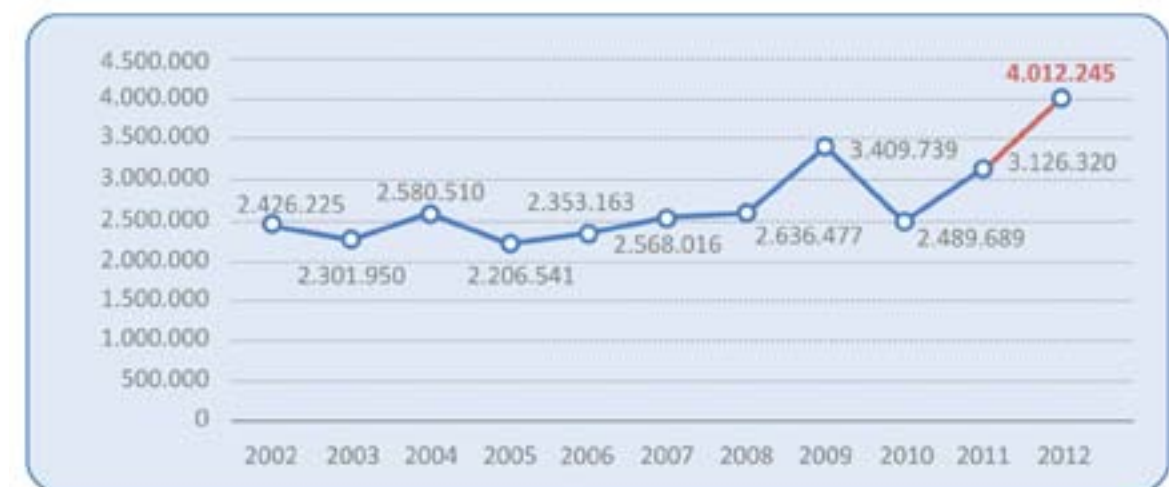
Tal como ocurrió con la zafra, en el campo, la molienda y producción de fábrica de 2011 será recordada como una de las más importantes de la historia del IARBP. La molienda oficial se inició el 4 de mayo, con 18 días de retraso respecto al 2.010, y concluyó el 30 de octubre, haciendo un total de 179 días de molienda contra 180 días que habían sido programados, moliéndose 1.600.694 toneladas de caña con las que se produjeron 3.126.320 QQ de azúcar.

En las 35 zafras del ingenio se han molido 26.047.343 toneladas de caña y se han producido 50.806.640 QQ de azúcar. La barrera del 1.000.000 de quintales producidos se superó el año 1991, mientras que los 2.000.000 QQ se superaron el 2001 y los 3.000.000 QQ el 2009. La zafra de menor producción fue la del año 1986, con tan solo 488.419 QQ de azúcar, y la de mayor producción fue la zafra 2009, con 3.409.739 QQ, que aún continúan siendo el record nacional.

El gráfico de abajo muestra la producción de azúcar en los últimos diez años, así como la previsión para 2012:



Producción de azúcar en QQ. 10 últimas zafras



Los objetivos de este año fueron alcanzados y superados gracias a la estrategia de dejar caña propia para el final de zafra, lo que nos permitió además ser el único ingenio azucarero en sobrepasar este año los tres millones de quintales y de superar varios de los records históricos de nuestra propia empresa.

Los logros señalados arriba son fruto de una política adecuada de inversiones y un serio programa de mantenimiento de las diferentes secciones del ingenio. Los trabajos de mantenimiento se iniciaron oficialmente el 22 de noviembre de 2011 y deberían terminar el 15 de marzo de 2012, aunque se prevén posibles retrasos por dificultades en la adquisición de materiales y por la envergadura de los trabajos de reparación, modificaciones y ampliaciones, que son encaradas en gran parte por personal de la empresa. A este respecto, es digno de destacar que el trabajo de mantenimiento es realizado por personal propio, que



tiene entrenamiento adecuado y tiempo disponible para coadyuvar en estas tareas, lo que disminuye la necesidad de tercerizar trabajos y reduce costos de forma significativa.

Durante la zafra 2011 no se tuvieron problemas mayores con las calderas, que trabajaron normalmente, con excepción de algunos problemas menores que fueron solucionados oportunamente.

En la fábrica de azúcar se realizaron importantes trabajos en los sectores de depuración de jugos, evaporación, cocimiento, cristalización de azúcar, centrifugación, secado y envase, y destilería, trabajos que son de gran envergadura y van a aumentar la capacidad de producción de azúcar y alcohol.

En el Sector de Laboratorio de Fábrica se tuvieron también progresos que son dignos de destacar, tales como las labores para cumplir con exigencias de las autoridades ambientales, presentándose oportunamente el Informe Ambiental Anual y el Plan de Adecuación.

En el Sector de Almacenes también se hicieron muchas mejoras, se procedió a la limpieza y fumigación de los nuevos depósitos de cañerías y parte de la zona del almacén. Asimismo, se terminaron de construir los nuevos depósitos de Almacén Central, debidamente divididos para separar los diferentes materiales y con un sector semi-abierto.

Con referencia a almacenamiento de azúcar, se logró almacenar la producción en depósitos internos y externos, lo que dio como resultado no tener que interrumpir el proceso por depósitos llenos.

Todo lo anterior es controlado y gestionado mediante nuestro Sistema Integrado de Gestión (SIG) y Sello de Producto, que son parte del proceso de mejora continua con los que el IARBP se presenta competitivamente en el mercado global actual. Para esto, se trabaja con los sistemas ISO 9001, ISO 22000, OHSAS 18001 y Sello IBNORCA, cuyos diferentes procesos están ya cumplidos y/o en estado avanzado de implementación.

De la misma forma se tuvieron las Auditorías de INTERTEK - Coca Cola sobre principios rectores de Responsabilidad Social y Seguridad y Salud Ocupacional (SYSO), y se está realizando el seguimiento a los planes de acción. Todos estos avances han sido logrados mediante el estricto cumplimiento de un cronograma de auditorías de seguimiento y certificación, tanto internas como externas, y las acciones tomadas se están cumpliendo de acuerdo al estado de hallazgos y acciones de mejora presentados por cada responsable de proceso.

El proceso general concluye con la comercialización. Los precios del azúcar en el mercado interno estuvieron fuertemente influenciados por el precio del mercado internacional y también por los bajos saldos físicos de la zafra 2.010, y se mantuvieron así debido a la fuerte demanda del producto en diferentes puntos del país.

A pesar de estar más altos en algunos lugares, se coordinó la venta con autorización del Gobierno Plurinacional de Bolivia, regularizando el precio de manera favorable para frenar el contrabando. Durante el periodo de escasez, importamos de Colombia 5.000 toneladas de azúcar para abastecer el mercado nacional, siendo los primeros en cumplir con la palabra empeñada con el gobierno a este respecto. Este fue el inicio de la normalización de la distribución de azúcar en el país, la cual logramos distribuir a nuestros principales clientes, tanto industriales como mayoristas, minoristas y distribuidores.



Desafíos para la gestión 2012

Durante la zafra pasada, se obtuvo un buen nivel de extracción, y para la zafra 2012 la expectativa es de mejorar aún más. Para ello contaremos con un segundo trapiche nuevo, ajustado para una capacidad de molienda de 4.000 toneladas de caña por día, lo que constituye un hito fundamental, más aún si consideramos que la mayor parte de piezas y equipos se fabricaron en el propio ingenio y/o en metalúrgicas locales, bajando considerablemente los costos de su instalación.

En lo referido a la Fábrica, en el futuro cercano será necesario continuar con la automatización de los procesos, hacer ajustes en los nuevos equipos instalados, que mejoren la eficiencia de los diferentes equipos y que garanticen que los objetivos de rendimiento y de calidad sean cumplidos.

En la parte de caña, se estima que el potencial productivo es de 2.014.436 toneladas de caña, observándose un crecimiento de área sembrada muy alentador, teniendo un total de 47.371 ha. de área total de caña, de los cuales 37.215 ha. son caña soca y 10.156 ha. son caña hoja.

Para la zafra 2012, se proyecta recibir una cantidad superior a los 2.000.000 de toneladas de caña y producir más de 4.000.000 de QQ de azúcar.

En 2012 deberemos continuar con la política de distribución de azúcar fraccionada a los clientes minoristas en los diferentes mercados de la ciudad de Santa Cruz, aumentando la capacidad de producción de azúcar fraccionada en bolsas de 1 y 5 kg en el ingenio.



CHANÉ S.A.

Fundada en 1985 para coadyuvar las labores del ingenio mediante el cultivo, cosecha y transporte de caña de azúcar, la Empresa de Servicios y Transporte Chané S.A. es la mayor empresa del rubro en el país, y constituye uno de los eslabones más importantes de la cadena productiva y logística de nuestra agroindustria.

Como empresa agrícola, Chané S.A. tuvo que soportar el año 2011 una serie de adversidades climáticas que, sin duda, influyeron negativamente en los rendimientos de campo. No obstante, las estrategias adoptadas, sumadas al constante empeño de nuestro personal, nos permitieron alcanzar logros importantes, superando inclusive algunos registros históricos.



Logros de la gestión 2011

Es digno de destacar el gran crecimiento en la producción de caña de azúcar, atendiendo de manera eficiente y coordinada las necesidades de materia prima del IARBP. Este crecimiento en la producción fue posible gracias a la combinación de dos estrategias básicas:

- La ampliación de las plantaciones propias de caña mediante la compra de tierras.
- El mejoramiento de los rendimientos generales mediante la adopción de la técnica de fertilización en cañas socas.

Lo anterior, acompañado por mejoras en la mecanización, tanto de la fertilización con máquinas desarrolladas específicamente para las condiciones de Santa Cruz, como de la cosecha, con la consecuente total eliminación de las quemas en las propiedades de Chané S.A., configuraron un modelo de gran eficiencia.

También fue de mucha relevancia el efectivo modelo de coordinación y trabajo de equipo aplicado con el ingenio (IARBP), organizando la cosecha e ingreso de caña de manera que el ingenio cuente con cantidad suficiente de materia prima al arranque y a la finalización de la zafra, permitiendo así aumentar la eficiencia y que el IARBP sea por un año más el ingenio con mayor molienda y producción de azúcar a nivel nacional.

Complementando lo hecho con la caña, y aprovechando la suspensión temporal de servicios a terceros, que nos permitió dedicarnos completamente a los cultivos propios, se tuvo una exitosa experiencia de diversificación, expandiéndonos en 2011 a cultivos como sorgo y soya.

La oferta combinada de estos cultivos fortaleció a la empresa, pues permitió obtener ingresos adicionales a la vez que coadyuvar en lo financiero, ayudando en el repago de las fuertes inversiones realizadas, y contribuyendo en lo agronómico por la rotación de cultivos.



ZAFRA - 2011 COMPORTAMIENTO DE % SACAROSA POR PERÍODO





Perspectivas y desafíos para el 2012

El 2012 será un año en el que se deberá avanzar puntualmente en una serie de estrategias y medidas que nos permitan superar los logros del año precedente. Para ello se deberá, por ejemplo:

- Continuar con la compra de tierras y equipos.
- Consolidar los cultivos, instalaciones y procesos productivos en las nuevas propiedades.
- Consolidar el desarrollo cañero-granero como estrategia económica, financiera y agrícola.
- Alcanzar un desarrollo administrativo, logístico y de personal acorde con los retos productivos.
- Mejorar los índices de productividad de caña de azúcar en las propiedades antiguas, a la vez que expandir este cultivo mediante la habilitación previa de las tierras con cultivos de granos.

- Manejar mejor las técnicas de fertilización química y el uso de abonos resultantes de la elaboración de subproductos de la fabricación de azúcar y alcohol.
- Iniciar experiencias concretas de irrigación, instalando y poniendo en funcionamiento un módulo de riego en la propiedad “Los Naranjos”.
- Lograr un manejo adecuado de los envases de agroquímicos mediante nuestra adhesión al programa de Campo Limpio.

No se tienen dudas de que los retos señalados serán enfrentados con solvencia en base al trabajo de un equipo motivado, capacitado y comprometido con los objetivos y valores de la empresa.



Ji

JIHUSSA S.A.

Dedicada desde sus inicios al cultivo, beneficiado y almacenamiento de granos, Jihussa Agropecuaria y de Servicios S.A. se dedica también a la cría y comercialización de ganado porcino y vacuno, y es un importante referente productivo del norte del departamento.

Caracterizada por extremos climáticos, la gestión 2010 se destaca por el empeño puesto por parte de los ejecutivos y empleados de la empresa para superar las dificultades y alcanzar logros financieros, productivos y comerciales que venían siendo objetivos durante años.

Logros de la gestión 2011

Los inconvenientes señalados antes fueron manejados mediante una estrategia de administración de riesgos que incluyó el crecimiento en superficie, mediante la adquisición de tierras propias, y la consolidación de alianzas productivas y comerciales con agricultores vecinos.

Pero el crecimiento no se dio solamente en forma horizontal, pues los rendimientos de los cultivos también mejoraron, a pesar de los factores climáticos adversos. Este crecimiento vertical fue posible gracias a una mejor diversificación de la matriz productiva que anteriormente estaba mayoritariamente basada en la soya y que en la gestión de este reporte fue diversificada a iguales proporciones de tres cultivos: soya, maíz y sorgo.

El crecimiento en rendimientos también fue posible gracias a una innovadora política de fertilización en maíz, dejando a la vez como beneficio colateral una buena cama para el cultivo de rotación, de la soya.

Así mismo, el incremento de rendimientos fue favorecido por la disponibilidad permanente de maquinaria propia, lo que permitió la realización de labores en tiempo oportuno.

En el área pecuaria debe destacarse la finalización de la construcción de la granja de cerdos de San Miguel, la incorporación en las instalaciones de los conceptos más modernos de ergonomía para el bienestar animal y la adopción de estrictas reglas de bioseguridad. Los progresos en esta granja también se vieron acompañados por mejoras en la alimentación mediante alimento balanceado que es fabricado en nuestro complejo granelero con granos de producción propia.

En el área de servicios y comercial, el Complejo Granelero pasó a convertirse en el centro principal de operaciones de la empresa mediante la concepción de un Centro Administrativo instalado allí, con acceso y atención directa a los almacenes, talleres y movimientos de logística.

Como se indicó antes, las alianzas permitieron conseguir algunos de los beneficios de la economía de escala y posibilitaron una sólida política comercial, ubicándonos

como importante engranaje del sistema que trabaja por asegurar la seguridad alimentaria en el país.

También son dignos de destacarse en esta Memoria los avances alcanzados en el Área Financiera y Administrativa de la empresa, logrando un alto nivel de estabilidad financiera y concluyendo la gestión con un menor nivel de endeudamiento y sin sobresaltos mayores.

Respecto a recursos humanos, se incorporaron nuevos colaboradores administrativos, técnicos y operativos a los que se otorga una remuneración competitiva y oportuna, a la vez que se les dota de medios de trabajo, atención de salud y la debida capacitación profesional.



Perspectivas y desafíos para el 2012

Los logros alcanzados en la gestión nos encaminan hacia nuevas perspectivas y a la vez nos imponen nuevos desafíos, los mismos que ya se vienen encarando mediante la planificación de actividades que incluyen: el crecimiento aún mayor en las alianzas productivas y comerciales con agricultores vecinos y el incremento en la compra de tierras propias. De la misma forma, la incorporación del cultivo del girasol y la adquisición de equipos propios y modernos de fertilización aportarán en el desarrollo del área agrícola.

La adquisición de 300 cerdas madres y la activación de la ganadería bovina, por otro lado, son parte de la estrategia de desarrollo pecuario de la empresa.

Estas perspectivas nos imponen el reto de acompañar con mejoras en la logística de atención a las nuevas alianzas, lo que a la vez requiere la realización de mejoras en campamentos, atendiendo adecuadamente temas como viviendas para los trabajadores, oficinas, almacenes, talleres y otros.



Ma

MANUTATA S.A.

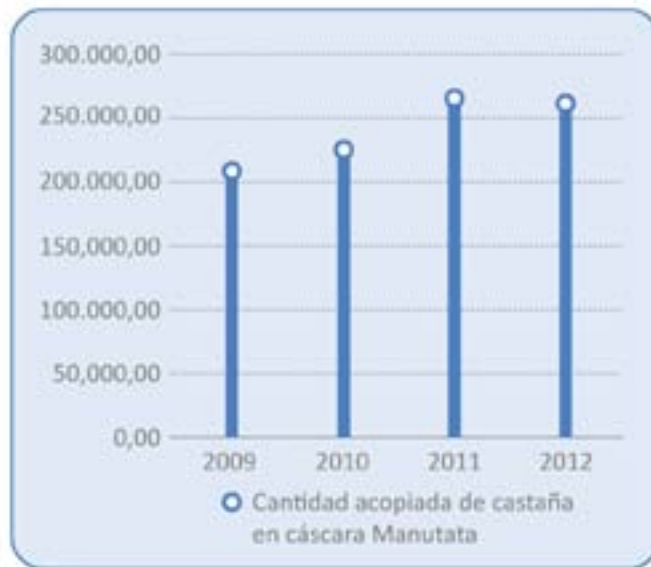
Ubicada en plena Amazonia boliviana, la empresa Manutata S.A. se dedica a la recolección, beneficiado y exportación de castaña y es, desde su adquisición en 1995, componente imprescindible de nuestra filosofía de manejo sostenible del bosque.

El año 2011 fue bueno para la industria castañera en general, y para Manutata S.A. en particular, debido a un bajo stock de almendra beneficiada en los países europeos, lo que de forma natural impulsó hacia arriba el precio internacional de este producto. En este favorable contexto se exportó un total de 85 265 cajas beneficiadas por un valor de 13 794 979 dólares americanos, lo que constituye un récord histórico de ventas.

Logros de la gestión 2011

No obstante ser un año de baja producción natural del bosque, en 2011 se logró acopiar más castaña que el año anterior, como se puede ver en el cuadro de abajo, obteniéndose como promedio un rendimiento fabril de 2,66 cajas beneficiadas por cada caja de castaña recolectada.

CANTIDAD ACOPIADA DE CASTAÑA EN CÁSCARA MANUTATA



Adicionalmente, incrementamos de forma significativa la calidad de la almendra “De Primera”, con tres puntos porcentuales en el volumen, lo que incidió en los ingresos por la diferencia de precio con respecto a las otras calidades inferiores.

Gran parte de la castaña procesada provino de bosques y mercado local, no obstante que también se compraron y reprocesaron cajas de castaña beneficiada provenientes de Brasil.



Los éxitos comerciales apuntados en el texto precedente, sin embargo, no serían posibles si la empresa no mantuviera un riguroso esquema de certificación, aprobándose con éxito las auditorías del ente certificador bajo el sistema de certificación internacional HACCP, para así continuar con el acceso a los mercados internacionales.

De la misma forma se mantuvo la certificación de producto orgánico, con un nuevo récord de producción y ventas de la almendra de este tipo, producto que tiene un adicional de precios, así como la certificación Kosher, la cual permite ingresar al mercado específico de la República de Israel.

En Manutata S.A. sabemos muy bien que los logros obtenidos se deben al personal calificado y que es continuamente capacitado. Por estas razones es que contamos con un plan anual de capacitación que está dirigido tanto a la Gestión de Calidad como al Desarrollo Personal, y damos continuo apoyo a la educación de nuestros trabajadores, por ejemplo, con el Programa de Alfabetización, iniciativa que sostenemos con gran esmero y dedicación desde el año 2004.

Acciones como las señaladas anteriormente nos permiten tener un índice de permanencia del personal del 92 %, valor muy superior a la media de la región. La alta fidelidad de nuestros empleados, por otra parte, nos permite fomentar sistemáticamente el deporte, lo que nos ha servido por muchos años para fortalecer valores como el compañerismo, el compromiso, la disciplina y el esfuerzo individual y colectivo.

Fruto de esta filosofía fue la obtención, junto con la empresa hermana Amazonas S.A., del título de campeones en las Olimpiadas Corporativas 2011, organizado por la Corporación Unagro S.A.



Perspectivas y desafíos para el 2012

Un año como el 2011 impone el desafío de superarlo, de mejorar los índices de producción, exportación y calidad.

Las perspectivas para el 2012 son favorables pues se espera que la producción del bosque sea alta, considerando la alternancia anual del ciclo productivo natural de la castaña. En este sentido se tiene planificado acopiar 275 000 cajas de castaña, volumen que nos permitirá trabajar casi todo el año, con la reducción de costos que esto implica.

En contrapartida, se supone que el precio promedio de venta será inferior al del año 2011, puesto que además del gran volumen esperado de oferta nueva del producto, en el mercado quedaron reservas sin venderse del año pasado.

En cuanto a nuevos mercados, intentaremos penetrar comercialmente al mercado brasileño, el cual está demandando castaña a precios por encima inclusive del mercado internacional.



Am

AMAZONAS S.A.

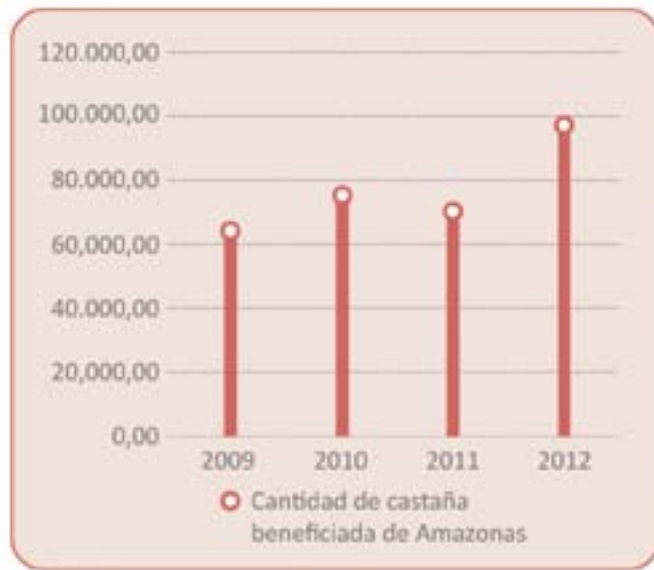
Empresa con la que nos iniciamos en la actividad castañera, Amazonas S.A. constituye desde 1990 un moderno complejo industrial que con su producción sostenible engrandece al norte amazónico boliviano.

El año 2011 puede ser calificado como muy bueno para Amazonas S.A. debido al precio de este producto en el mercado internacional. El precio de la almendra tuvo un incremento promedio de 60 % con respecto al 2010, lo que permitió incrementar significativamente los resultados, superando por tercer año consecutivo los resultados de gestiones anteriores.

Logros de la gestión 2011

A pesar de ser un año de baja en la producción del bosque, Amazonas S.A. logró acopiar un total de 204 757 cajas de castaña, las que permitieron obtener 77 708 cajas beneficiadas, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

CANTIDAD DE CASTAÑA BENEFICIADA DE AMAZONAS



Se exportaron en total 83 600 cajas beneficiadas por un valor de 14 592 094 dólares americanos, que constituye un récord histórico de ventas obteniendo un precio promedio de 3,96 dólares por libra. La mayor parte de nuestras ventas se realizó sin intermediarios y solo el 6% de ellas se realizaron a través de 'brokers'.

Se puso en marcha el gran proyecto de modificación del 'lay-out' de la fábrica, haciendo una serie de modificaciones con el objetivo de brindar un mejor ambiente de trabajo al personal de la planta y cumplir con los requisitos establecidos en las buenas prácticas de manufactura. Continuamos con la oferta de capacitación interna que venimos ofreciendo a nuestro personal desde hace varios años.





Perspectivas y desafíos para el 2012

En la gestión próxima se tiene planificado acopiar un mínimo de 250 000 cajas de castaña, aunque este año las perspectivas no son tan alentadoras.

La demanda en los últimos años ha tenido un crecimiento pequeño pero constante, y esperamos para este año que la tendencia continúe, aunque es probable que la crisis económica que vive Europa pueda ocasionar una contracción de la demanda. En previsión de esto, se retomarán las actividades con nuestra empresa alemana, con la finalidad de iniciar la venta directa a los clientes finales.

También se tiene proyectado introducir al mercado una nueva presentación de nuestro producto para su venta al detalle, la misma que consistirá en un empaque de un kilogramo de castañas beneficiadas al natural con información en inglés, español y portugués.

Asimismo se está estudiando la posibilidad de abrir una empresa importadora en Brasil para facilitar y optimizar nuestras operaciones en ese país.



KHOLVY S.A.

Creada originalmente con el fin de dar apoyo a la comercialización de los productos del IARBP, con el tiempo Kholvy S.A. abrió sus puertas para la comercialización de productos de terceros y pasó a convertirse en un importante proveedor de una variada gama de productos de consumo doméstico.

Como empresa dedicada a la comercialización de productos básicos de la canasta familiar, en Kholvy S.A. somos conscientes de la importancia del continuo abastecimiento de los mercados a los que servimos con variedad y buenos precios.

Logros de la gestión 2011

A raíz de la escasez de azúcar ocurrida en el último trimestre de 2010 y primer trimestre de 2011, Kholvy S.A., que comercializaba principalmente este producto, cambió de estrategia dedicándose a la venta de productos diversos con el fin de sobrellevar la situación y generar más ingresos.

Con esto se logró un crecimiento del 24,42% en las ventas totales con respecto al 2010, destacándose el producto alcohol fraccionado, con un incremento en ventas del 60%.

La utilidad neta se incrementó fortaleciendo el flujo de caja, lo que a la vez permitió realizar inversiones como el equipamiento en los almacenes y las áreas de fraccionado de alcohol, tanto en la ciudad de Santa Cruz como en la de Mineros.

Se hicieron esfuerzos para mejorar los procesos de adquisición y venta de productos que generen mayor valor con resultados muy aceptables. El número de productos que actualmente comercializa la empresa sobrepasa los 150 ítems, lo que convierte a Kholvy S.A. en una de las principales empresas de distribución y comercialización de productos básicos de la canasta familiar a mercados, supermercados y tiendas de barrio de las ciudades de Santa Cruz, La Paz y Oruro, con representaciones temporales en otras de menor movimiento comercial.

Como consecuencia de este crecimiento, en la actualidad Kholvy S.A. genera 85 empleos directos y mantiene en buen nivel las positivas relaciones construidas con nuestros proveedores y clientes.



Perspectivas y desafíos para el 2012

En el 2012 proyectamos un crecimiento de 50% en ventas, para lo cual estamos tomando medidas como asegurar la provisión de productos tales como el alcohol y otros que fueron exitosos en la anterior gestión, orientándonos simultáneamente a la mejora en atención al cliente, y facilitando el acceso a la compra del consumidor final por Internet.

Por otro lado, en la búsqueda de líneas y productos del extranjero que nos generen un mayor margen, estamos planificando la realización de viajes al exterior para participar en ferias.



Ma

MACONS LTDA.

La activa expansión agrícola de la zona donde se encuentra ubicada nuestra empresa forestal, hace de Macons Ltda. una interesante opción para el aprovechamiento de las maderas blandas y semiduras que se originan en los desmontes de la región.

En un año como el que concluye, caracterizado por la dificultad para obtener permisos para tala y transporte y por la excesiva burocracia pública, consideramos un logro importante haber mantenido estabilidad en la producción y, aun así, haber tenido utilidades.

Logros de la gestión 2011

La ampliación del área geográfica de rescate de madera ingresando a la zona agropecuaria de Santa Rosa, en la provincia Sara, saliendo de nuestro tradicional foco geográfico en la provincia Obispo Santisteban, nos permitió ampliar también la gama de especies.

Estos logros fueron respaldados por acciones técnicas como la elevación de los niveles de eficiencia en el aserrío, la adquisición de una pala cargadora y la apertura para realizar servicios de secado de madera a terceros.

En el lado comercial los logros principales estuvieron relacionados a mejoras en la relación con mercados de La Paz a los que se logró llegar de manera directa, sin intermediarios. El 2011 registra un mes récord de venta histórico, lo que fue facilitado por la existencia de permisos en el momento necesario.



Perspectivas y desafíos para el 2012

La nueva gestión nos plantea retos que, sin duda alguna, se podrán enfrentar con suficiencia gracias a nuestro alto nivel gerencial, el compromiso de nuestros empleados y una eficiente organización operativa.

El futuro requiere continuar los esfuerzos de la empresa para la captación de materia prima, tanto por la compra a agricultores que están en proceso de expansión de sus cultivos mediante el desmonte en áreas autorizadas, como por la plantación y cultivo propio de especies forestales.

Para esto, se visualiza aumentar la captación de madera mediante el ingreso continuado a la zona norte integrada, realizar estudio para establecer plantaciones propias, y mejorar la disponibilidad de maquinaria propia para eliminar la informalidad en los servicios externos de operación forestal.


GB

G&B S.A.

Sumándose desde el año 2004 a los esfuerzos corporativos para el aprovechamiento sostenible y la comercialización internacional de la castaña amazónica, el aporte de G&B S.A. se traduce en la agregación de valor a este importante producto.

El trabajo de G&B es una muestra de integración de nuestras actividades, complementando la producción de nuestras empresas castañeras, con la intervención de actividades productivas y comerciales en La Paz y Santa Cruz.

Logros de la gestión 2011

La consolidación de tres oficinas regionales, en Santa Cruz, La Paz y Cochabamba, para la distribución de nuestros productos a nivel nacional, puede ser considerada como el más sobresaliente de nuestros logros en la gestión 2011.

También fue importante la diversificación de la gama de los sabores de cobertura de almendra, pasando a ofrecer ocho tipos distintos, entre dulces y salados.

Asimismo, la automatización de algunos procesos, para lo cual se hicieron inversiones en maquinaria para producción.

Se iniciaron también gestiones para certificar bajo las normas de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y Buenas Prácticas de Calidad (HACCP), con el objetivo de lograr mayor competitividad, tanto en el mercado nacional como el internacional.

En el área comercial se realizaron visitas de introducción de nuestros productos en ciudades del país, obteniendo buenos resultados y permitiendo que Selenitas, en sus diferentes sabores, ya esté presente a nivel nacional. En esta misma línea de promoción de nuestros productos se hicieron lanzamientos en fechas relevantes, como ser el día del enamorado, día del padre, día de la madre, día de la juventud y otros, y se participó de la amplia oferta de ferias especializadas con que cuenta el país.

En lo internacional nos enfocamos en realizar los correspondientes registros en Colombia para ingresar con sus productos a grandes cadenas de supermercados, así como en la negociación para exportación a la Argentina de los productos de la línea chocolate. En este caso ya se realizaron los registros sanitarios correspondientes, definiéndose la fecha de la primera exportación para febrero de 2012.



Perspectivas y desafíos para el 2012

El año 2012 plantea importantes retos de consolidación y expansión de mercados existentes y de apertura de nuevos mercados. Esto requiere mantener la calidad de los productos, nuevas formas de presentación, capacitación constante, marketing, y vigilancia permanente a los procesos productivos. Con este fin se reforzará el equipo de ventas y se prepara un sistema de capacitación permanente en el área de marketing.

Se proyecta también el lanzamiento de nuevos productos basados en maní, pasas de uva y plátano deshidratado. De la misma manera se trabajará para ampliar la cantidad de productos y se mejorará la presentación de los mismos. Habiéndose definido la denominación de los nuevos productos como “Deseos de Chocolate”, su presentación será en bolsas bilaminadas, que permiten una mejor presentación y conservación.

En lo administrativo, G&B S.A. seguirá con la aplicación y mejoramiento del Sistema de Incentivos y el Sistema de Cuadro de Mando Integral.



SAMCO S.A.

Desde 2006 SAMCO S.A. está presente en el mercado para hacer un aporte efectivo en la reducción y control de la inseguridad en residencias, instituciones, empresas y para vehículos en gran parte del país, ofreciendo servicios de alta eficiencia y tecnología, tanto a nivel urbano como rural.

Como empresa que desarrolla productos integrales de seguridad, sin duda nuestro logro mayor de 2011 es el creciente reconocimiento y confianza de nuestros clientes en los servicios y productos que ofrecemos.

Logros de la gestión 2011

El incremento de clientes en un 10% en relación al año anterior, se basa en la adecuada atención de los cientos de miles de eventos que hemos registrado cada mes, entre emergencias y eventos de rutina. Para esto fue preciso aumentar nuestro equipo de trabajo, con un crecimiento de 35% de nuestra planilla de trabajadores.

En esta gestión hemos adquirido un inmueble el cual se está adecuando a nuestras necesidades, desde donde operaremos en la gestión 2012, contando con espacios acordados para oficina, sala de capacitación, área de taller y estacionamiento, todo ubicado dentro del segundo anillo de la ciudad, con rápido acceso a vías de desplazamiento rápido, y a pocos metros de nuestra actual ubicación.

Adquirimos y pusimos en servicio el software de rastreo vehicular, que nos permite ofrecer el servicio conocido como Telerastreo 360° y posicionarnos mejor como empresa líder, con servicio integral y a la vanguardia en tecnología especializada en materia de seguridad.



Perspectivas y desafíos para el 2012

La nueva gestión nos depara importantes desafíos que, a no dudar, se podrán enfrentar con solvencia en base al trabajo de nuestro personal y a la eficiencia de nuestra organización operativa.

En 2012 deberemos consolidar y ampliar nuestra cartera de clientes, difundir nuestros servicios de rastreo satelital de vehículos, y realizar alianzas estratégicas con inversionistas de otras ciudades para expandir nuestras operaciones en dichas ciudades.

Este año también será necesario instalar subestaciones en puntos estratégicos de la ciudad.



UPONSOFT S.A.

Como empresarios, en la Corporación UNAGRO S.A. somos conscientes de la importancia de la informatización de los procesos productivos, administrativos y de control. Uponsoft S.A., trabaja para convertirse en una referencia local, nacional e internacional en este ramo.

En la gestión 2011 en Uponsoft S.A. nos preocupamos por desarrollar una mayor gestión de ventas y la implementación del sistema NewUpon, desarrollado con nuevas tecnologías e indispensable para la toma de decisiones.

Logros de la gestión 2011

El incremento en las ventas estuvo altamente influenciado por el nivel de compromiso, eficiencia, productividad, y calidad de atención a los clientes por parte del personal de la empresa. El mejoramiento continuo de la calidad de nuestros productos y el ingreso a nuevos mercados en el país también fueron factores positivos complementarios.

De la misma manera se pueden destacar los esfuerzos de diversificación de nuestros productos, agregando módulos integrados al Sistema Uponweb y comercializando los mismos en nuevos sectores del mercado tales como empresas ganaderas, de transporte y exportadoras.

La participación en diversas ferias y ruedas de negocios también contribuyeron a estos logros, lo mismo que la estrategia de promoción a través de envíos masivos y personalizados de correos electrónicos, revistas y guía telefónica, entre otros.

Uponsoft S.A. ofrece servicios de alquiler del Sistema Uponweb, con lo cual se procura captar gran parte de las Pymes que, al ser pequeñas empresas, suelen optar por el alquiler de herramientas informáticas útiles a su negocio. Este servicio incluye módulos contable y tributario.

En el área de desarrollo de productos es notable la conclusión del nuevo sistema, inicialmente conocido como 'NewUpon', desarrollado con nuevas tecnologías para administración de empresas, indispensable para la toma de decisiones, integrado, fácil de usar y accesible económicamente para empresas comerciales.

En el año 2011 Uponsoft S.A. creó una unidad de atención personalizada al cliente con el objeto de ofrecerle un servicio más cercano y recibir su retroalimentación de forma sistemática y oportuna.



Perspectivas y desafíos para el 2012

En el primer semestre del 2012 se pretende iniciar la comercialización del nuevo sistema al mercado de Bolivia, y en el segundo semestre 2012, en Argentina, penetrando inicialmente en el mercado de Buenos Aires, a través de representantes ya establecidos.

El plan de marketing requerirá la realización de talleres o exposiciones en las diferentes instituciones y gremios que afilian a empresas que demandan servicios de software especializado, así como en universidades.

De la misma manera se reforzará el equipo de ventas, en cantidad y calidad, con capacitaciones continuas para el aprendizaje y aplicación de herramientas tecnológicas de última generación.



RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Tanto a nivel corporativo como en cada una de nuestras diferentes empresas, desde nuestros albores hemos asumido un comportamiento respetuoso de nuestra fuerza laboral, de la diversa comunidad de la que somos vecinos y del entorno natural que nos rodea, y hemos observado con rigor la ética de los negocios, componentes básicos de la concepción moderna de la responsabilidad social empresarial.

La creación a inicios de 2011 de la Dirección de Medio Ambiente y Responsabilidad Social Empresarial de la Corporación UNAGRO S.A., confirma y formaliza el compromiso con que decidimos encarar corporativamente los aspectos sociales, ambientales, económicos y éticos de hacer empresa, y nos coloca en una situación de vanguardia a nivel nacional.

En todas nuestras empresas valoramos a la persona por sobre todo y nos empeñamos en ofrecerle las mejores condiciones de trabajo disponibles en el medio, con normas estrictas de buen trato y respeto, con instalaciones y equipos modernos, con sistemas formalmente establecidos de incentivos por rendimiento, con un adecuado balance trabajo-familia, y con numerosas oportunidades de recreación, socialización, deportes y calidad de vida laboral.

En este sentido, todas nuestras empresas han sido beneficiarias de programas de incentivo hacia la vida saludable, hacia la confraternización y formación de espíritu de equipo, y hacia la solidaridad a través de la competencia deportiva. Se destacan en esta gestión los programas de nutrición balanceada orientada y controlada por profesionales del ramo, como consecuencia de cuyos esfuerzos, por ejemplo, el personal de Kholvy obtuvo los primeros premios a nivel de todas las empresas de la Corporación.

Asimismo es destacable la realización de las olimpiadas corporativas, que este año tuvieron masiva participación y fueron bendecidas con un marcado sello de inclusión. Estos juegos internos fueron ganados por las empresas de Riberalta, que contaban entre sus medallistas principales a colegas con capacidades especiales.

De la misma forma, la prevención de accidentes o incidentes laborales peligrosos es materia de preocupación en nuestras diferentes empresas, en las que se asumen amplias estrategias de abordaje, como es el ejemplo de la conformación del Comité de Seguridad e Higiene y Salud Ocupacional en la empresa Kholvy. Otro buen ejemplo es el de la señalización del transporte cañero, mediante la cual desde el IARBP se contribuyó a la prevención de accidentes viales.

La asistencia en salud a nuestros trabajadores también se verifica cada año mediante el mejor sistema de seguros médicos que se puede ofrecer en el medio, al cual se coadyuva mediante la dotación de medios y condiciones mejoradas, como se hizo, por ejemplo, este año mediante la adquisición de una ambulancia y un equipo de ecografía para el hospital del IARBP.

En cuanto a la permanente profesionalización de nuestro personal, la suma de esfuerzos de capacitación de todas nuestras empresas arroja resultados de miles de horas efectivamente destinadas a clases de formación y entrenamiento en una amplia gama de temas y especialidades, tanto a nivel interno como fuera de las empresas, e inclusive en el exterior. Son destacables los recursos puestos a disposición por Chané y por el IARBP en su búsqueda conjunta de mejorar nuestros índices productivos, fabriles, ambientales y administrativos en la agroindustria cañera. Los esfuerzos del IARBP han alcanzado inclusive a los hijos de los trabajadores, algunos de los cuales han sido beneficiados con becas de estudio.

No menos importante ha sido la continuidad de programas de alfabetización y de bachillerato que apoyamos desde hace varios años para los trabajadores de nuestras empresas castañeras Amazonas y Manutata. Otro ejemplo destacable es el de SAMCO, con un programa de capacitación que en la gestión que nos ocupa cubrió más de una decena de temas y tuvo una amplia participación de sus empleados.

Todos los trabajos internos han sido realizados en estrecha colaboración con la Dirección de Recursos Humanos y mediante mecanismos establecidos de coordinación con el personal a cargo del tema en las diferentes empresas de la Corporación.

De la misma forma como nuestra comunidad más cercana, nuestros trabajadores reciben una cariñosa y cuidadosa atención en nuestras empresas y en la Corporación misma, así mismo lo recibe el entorno comunitario en el que nos desarrollamos.

Numerosos ejemplos pueden anotarse, pero deben en este resumen agruparse en acciones de mejora de infraestructura comunitaria a nivel escolar, de caminos, puentes, postas de salud, campos deportivos, iglesias, plazas y jardines, así como colaboración a varias entidades para su fortalecimiento institucional.

También ha sido destacable el apoyo dado por nuestras diferentes empresas a colectivos carentes como los de los niños en desventaja social.

En este sentido ha sido destacable nuestra intervención en los esfuerzos gremiales y regionales de erradicación del trabajo infantil en la zafra cañera, logrando que esta práctica sea eliminada en las haciendas de la empresa.

Como parte de la tradición de las empresas de la Corporación UNAGRO S.A. de hacer inversión de carácter social en el entorno donde se realizan sus operaciones económicas, G&B S.A. apoyó actividades con una comunidad religiosa, donde se donaron productos y también realizó actividades recreativas para los niños con la campaña de donación de juguetes durante la Navidad.

La atención de temas ambientales es también prioritaria y se ha revelado cada vez con mayor ímpetu y creatividad. La preocupación por el impacto de nuestras actividades es permanente y nos lleva a la constante investigación de alternativas de uso para nuestros efluentes industriales, tales como el perfeccionamiento de la técnica de compost de la cachaza del ingenio, y la investigación sistemática de técnicas para mejor aprovechamiento de la vinaza.

Otro buen ejemplo es el de la elaboración, difusión y medición de efectos de la radionovela “Más allá del cañaveral”, difundida por tres radios como vehículo de transmisión de mensajes para disminuir la quema de caña, el estacionamiento de la misma, y técnicas para aumentar la productividad general del campo.

Todas nuestras empresas hicieron esfuerzos, como el cuidado con el uso interno de papel, reciclando y reutilizando este material, optándose por evitar impresiones innecesarias, recomendándose la impresión exclusiva de documentos imprescindibles, y comprando papel de fuentes sostenibles. De la misma manera el ahorro de energía fue realizado mediante la adopción de hábitos racionales de encendido y apagado de luces y equipos, y la adaptación de entradas de luz natural.

La adopción de medidas para mitigar nuestro impacto en el medio ambiente mediante pequeñas acciones ha sido muy patente en empresas como G&B y Uponsoft, y a la vez ha permitido lograr ahorros en nuestros costos.



DICTAMEN DEL AUDITOR INDEPENDIENTE



DICTAMEN DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

A los señores
**Presidente y Miembros del Directorio de
 CORPORACION UNAGRO
 "CORPUNAGRO" S.A.**
 Santa Cruz - Bolivia

Juan Pablo Núñez de Prado Miranda
 PADRON - ROP
 DPTO. ENHONORAMIENTO Y RECALIFICACION
 GERENCIA GRACIA SANTA CRUZ
 SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES



1. Hemos examinado los balances generales de la **Corporación Unagro "CORPUNAGRO" S.A.**, al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y los correspondientes estados de resultados, de evolución del patrimonio y de flujo de efectivo por los ejercicios terminados en esas fechas, así como las notas que se acompañan. Estos estados financieros son responsabilidad de la Gerencia de la Corporación. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre dichos estados financieros basados en nuestra auditoría.

Realizamos nuestros exámenes de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en Bolivia. Esas normas requieren que planifiquemos y ejecutemos la auditoría para obtener razonable seguridad respecto a si los estados financieros están libres de presentaciones incorrectas significativas. Una auditoría incluye examinar, sobre una base de pruebas, evidencias que sustenten los importes y revelaciones en los estados financieros. Una auditoría también incluye evaluar los principios de contabilidad utilizados y las estimaciones significativas hechas por la Gerencia, así como también evaluar la presentación de los estados financieros en su conjunto. Consideramos que nuestro examen proporciona una base razonable para emitir nuestra opinión.

2. En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente, en todo aspecto significativo, la situación patrimonial y financiera de la **Corporación Unagro "CORPUNAGRO" S.A.**, al 31 de diciembre de 2011 y 2010 los resultados de sus operaciones y flujo de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en Bolivia.

3. Tal como se describe en la Nota 2. a los estados financieros, la **Corporación Unagro "CORPUNAGRO" S.A.**, ha decidido mantener sus estados sin consolidar los estados financieros de las empresas en las que la Corporación es principal inversionista, debido principalmente a la diferencia significativa en las fechas de cierre de balance de cada una de ellas, por lo que **"CORPUNAGRO" S.A.**, mantiene sus inversiones valuadas por el método del Valor Patrimonial Proporcional (VPP) y expuestas en el rubro de Inversiones, registrando los dividendos percibidos cuando cada una de las empresas procede a la distribución de sus utilidades.



4. Los estados financieros mencionados en el primer párrafo surgen de los registros contables de la **Corporación Unagro "CORPUNAGRO" S.A.** que son llevados en conformidad con disposiciones legales vigentes.

AUDINACO S.R.L.
 Audidores y Consultores

Juan Pablo Núñez de Prado Miranda

(SOCIO)
Lic. Aud. Juan Pablo Núñez de Prado Miranda
 MAT. PROF. CAUB N°5379
 MAT. PROF. CAULP N° 2462

La Paz, abril 26 de 2012



CORPORACION UNAGRO
"CORPUNAGRO" S.A.
Santa Cruz - Bolivia

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010
(Expresado en Bolivianos)

	Nota	2011 Bs	2010 (Reexpresado) Bs
ACTIVO			
CORRIENTE			
Disponibilidades	3	931,468	6,981,128
Cuentas y documentos por cobrar	4	280,361	23,583,753
Empresas Relacionadas	5	7,696,079	1,109,458
Inventario	6	-	32,439
Activo Transitorio	7	3,358,348	431,299
Total del activo corriente		12,266,256	32,138,077
NO CORRIENTE			
Proyectos	8	17,297,497	6,729,780
Inversiones	9	617,210,311	551,123,495
Cuentas y documentos por cobrar	4	9,246,360	-
Empresas Relacionadas	5	41,980,513	33,085,379
Activo Fijo, neto	2.e y 10	10,434,247	10,730,470
Activo Diferido	11	1,743	67,072
Total del activo no corriente		696,170,671	601,736,196
Total del activo		708,436,927	633,874,273


Lic. Humberto Miranda Ovaró
Representante Legal
Corporación Unagro S.A.


Lic. Ximena Montenegro Vidal
Contador Público Autorizado
Mat. Prof. CAUCRUZ 3834



CORPORACION UNAGRO
"CORPUNAGRO" S.A.
Santa Cruz - Bolivia

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010
(Expresado en Bolivianos)

		2011 Bs	2010 (Reexpresado) Bs
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar	12	1,066,967	1,364,121
Documentos por pagar	13	48,082	294,371
Obligaciones Financieras	14	733,620	18,968,070
Pasivo Transitorio	15	6,932,656	25,170,586
Provisión para beneficios sociales		186,873	285,784
Total del pasivo corriente		8,968,198	46,082,912
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones Financieras	14	53,119,952	-
Total del pasivo no corriente		53,119,952	-
Total del pasivo		62,088,150	46,082,912
PATRIMONIO			
Capital Pagado	16	298,269,000	298,269,000
Reservas		141,599,954	132,474,519
Resultados acumulados		206,479,823	157,047,842
Total del patrimonio		646,348,777	587,791,361
Total del pasivo y patrimonio		708,436,927	633,874,273


Fernando Santistevan Medina
DPTO. ENFRENAMIENTO Y RECAUDACION
NACION - NEP
GERENCIA GRACO SANTA CRUZ
SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES

Las notas 1 a 20 que se acompañan son parte integrante de los estados financieros


Lic. Humberto Miranda Ovaró
Representante Legal
Corporación Unagro S.A.


Lic. Ximena Montenegro Vidal
Contador Público Autorizado
Mat. Prof. CAUCRUZ 3834



Fernando Santistevan Medina
 PADRON - ROP
 DPTO. ENFRENAMIENTO Y REGULACION
 GERENCIA GRACO SANTA CRUZ
 SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES

CORPORACION UNAGRO
 "CORPUNAGRO" S.A.
 Santa Cruz – Bolivia



**ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS POR LOS EJERCICIOS
 TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010**

	2011 Bs	2010 (Reexpresado) Bs
INGRESOS		
Ingresos por rendimiento de inversiones (Nota 17)	87,855,771	39,905,475
Ingresos no operativos	25	56
Total ingresos	87,855,796	39,905,531
GASTOS		
Gastos fijos administrativos y comerciales		
Gastos en personal	(1,909,864)	(1,512,610)
Servicios	(678,584)	(181,883)
Movilidad y Relaciones Públicas	(243,994)	(294,639)
Conservaciones y Mantenimientos	(13,992)	(2,344)
Gastos Generales	(331,709)	(360,432)
Depreciaciones y Amortizaciones	(483,230)	(597,548)
	(3,661,373)	(2,949,456)
Otros gastos no operativos		
Comisiones Bancarias	(3,399)	(12,692)
Impuesto a las Transacciones Financieras	(137,316)	(93,237)
Diferencia por Tipo de Cambio	(196,621)	(27,833)
Impuestos y contribuciones	(17,006)	(10,805)
Previsión de cuentas por cobrar	(61,067)	
Otros gastos no operativos	(39,527)	-
Gastos no operativos	(454,936)	(144,567)
Total gastos	(4,116,309)	(3,094,023)
Resultado operativo	83,739,487	36,811,508
Castigo de Inversiones	(593,153)	-
Ajuste por inflación y tenencia de bienes	955,289	(82,588)
Ajustes de Ejercicios Anteriores	30	(173,686)
Resultado del ejercicio	84,101,653	36,555,234

Las notas 1 a 20 que se acompañan son parte integrante de los estados financieros

Lc. Humberto Miranda Ovi.
 Representante Legal
 Corporación Unagro

AUDINACO S.R.L.
 asesores y Consultores

Lic. Xenia Montenegro Vidal
 Contador Público Autorizado
 Mat. Prof. CAUCRUZ 3834

INFORME DEL SÍNDICO

Santa Cruz, junio de 2012

A los señores:

ACCIONISTAS DE LA CORPORACIÓN UNAGRO S.A.

Dando cumplimiento a lo dispuesto por el Código de Comercio y los Estatutos de la sociedad, en mi condición de Síndico Titular de la Corporación Unagro S.A., elevo a esta Junta General Ordinaria de Accionistas el informe correspondiente a la gestión 2011, que abarca desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2011.

En el ejercicio de mis atribuciones he examinado el Balance General, el Estado de Resultados, el Estado de Flujo de Efectivo, el Estado de Evolución del Patrimonio, las correspondientes notas a los Estados Financieros, el Dictamen de los Auditores y Consultores AUDINACO S.R.L. y la Memoria Anual de la gestión 2011, documentos que merecen mi total conformidad, por lo tanto recomiendo a los señores accionistas su aprobación.

Manifiesto asimismo que el Directorio ha cumplido con lo establecido en el Código de Comercio y los Estatutos Orgánicos de la sociedad, en lo concerniente a la administración y control de la empresa.

En mi calidad de fiscalizador de la empresa, he asistido a todas las reuniones de Directorio de la Corporación Unagro S.A., y todas las decisiones que se adoptaron fueron de mi pleno conocimiento, por lo que como Síndico de la Sociedad, mi responsabilidad es solidaria y total por todo lo que se ha realizado en la empresa en la presente gestión.

Finalmente, agradezco a los accionistas por la confianza depositada en mi persona y ratifico mi compromiso de continuar trabajando en la tarea de fiscalización interna y permanente de la sociedad, por el bien de la empresa.

¡Muchas gracias!

Prof. Adalid Terrazas Cortez
 SÍNDICO TITULAR

