


FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

AGROINDICADOR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

AÑO DE OPERACIÓN 2004

1 Proyecto de Comercialización

A Junio del 2004, propuse la ejecución del proyecto de comercialización con el fin de reactivar la empresa y aprovechar la figura jurídica que ya estaba creada.

La gerencia puso en consideración de los socios el análisis económico y financiero del proyecto cuyos rubros principales son los siguientes:

Rubro	Valor USD
Inversión en Equipos	17.907
Capital de trabajo	2.597
Compra de Inventario	3.375
Pago de Cuentas por Pagar	2.375
Total	23.878

Para financiar el proyecto se propuso el siguiente esquema de aportes:

Rubro	Valor USD
Aporte de socios actuales	15.000
Aporte nuevo socio	5.000
Préstamo Bancario	3.000
Financiamiento de proveedores	878
Total	23.878

Con estos aportes, la composición de participaciones de los socios quedaba de la siguiente manera:

Socio	Participación
Luis Jara	25 %
Rubén Avendaño	25%
Francisco Miño	25 %
Nuevo Socio	25 %

Los socios presentaron su interés en el proyecto por lo que la gerencia inicio el proyecto consiguiendo entre otras cosas:

- Arriendo de bodega y oficinas con todos los servicios necesarios para el negocio, en un galpón industrial de 450 m² con un periodo de gracia de tres meses a partir de julio.
- Financiamiento de proveedores para la compra de los equipos de pesaje.
- Contratación de un jefe de planta y un jefe comercial para la implementación del proyecto.
- Contratación y pago de las adecuaciones necesarias para iniciar el negocio.

- Arriendo de una bodega en el nuevo mercado mayorista de Latacunga como punto de venta y acopio.

El proyecto inicio formalmente en el mes de agosto del 2004, con el compromiso de los socios por completar el aporte propuesto.

La gerencia definió los meses de agosto y septiembre como necesarios para terminar los procesos pre operacionales e iniciar la labor comercial desde el mes de octubre.

Hasta finales del mes de septiembre el avance del proyecto se resume en los siguientes puntos:

- 80 % de implementación del sistema de información de mercado.
- Implementación del sistema de control de inventario y pesaje.
- Elaboración de manuales de procesos y programas de calidad.
- Elaboración de políticas de contratación y reglamento interno de trabajo.
- 50 % de implementación del sistema computación y oficina.
- Diseño e impresión del material promocional.
- Elaboración de la base de datos de clientes potenciales.
- Diseño de los sistemas de almacenaje y show room.
- Recopilación extensa de literatura de postcosecha y procedimientos de manipulación de producto perecibles.
- 50 % de las adecuaciones necesarias para los procesos necesarios en la planta.
- Diseño e implementación del sistema de control de activos y gastos.
- Diseño preliminar del proceso de control presupuestario.
- Calificación preliminar de proveedores.

Desde inicios del proyecto la contabilidad del proyecto se llevó con la contratación de la firma Jara & Puente Asociados.

Los puntos no alcanzados durante los dos primeros meses del proyecto son:

- Instalación del sistema de almacenamiento refrigerado.
- Instalación completa de los sistemas de computación en planta y oficina.
- Terminación de las adecuaciones y compra de equipos necesarios para la planta.
- Diseño completo del sistema de calificación de proveedores

El principal inconveniente fue realmente el financiamiento del proyecto, la falta de aportes de los socios limito la ejecución de los puntos mencionados, lo que lógicamente atraso el inicio de la parte comercial del proyecto.

A inicios de octubre los aportes de socios eran:

Luis Jara	2.865 USD
Francisco Miño	5.895 USD
Rubén Avendaño	0 USD
Nuevos Socios	1.000 USD
TOTAL	8.759 USD

- Arriendo de una bodega en el nuevo mercado mayorista de Latacunga como punto de venta y acopio.

El proyecto inicio formalmente en el mes de agosto del 2004, con el compromiso de los socios por completar el aporte propuesto.

La gerencia definió los meses de agosto y septiembre como necesarios para terminar los procesos pre operacionales e iniciar la labor comercial desde el mes de octubre.

Hasta finales del mes de septiembre el avance del proyecto se resume en los siguientes puntos:

- 80 % de implementación del sistema de información de mercado.
- Implementación del sistema de control de inventario y pesaje.
- Elaboración de manuales de procesos y programas de calidad.
- Elaboración de políticas de contratación y reglamento interno de trabajo.
- 50 % de implementación del sistema computación y oficina.
- Diseño e impresión del material promocional.
- Elaboración de la base de datos de clientes potenciales.
- Diseño de los sistemas de almacenaje y show room.
- Recopilación extensa de literatura de postcosecha y procedimientos de manipulación de producto perecibles.
- 50 % de las adecuaciones necesarias para los procesos necesarios en la planta.
- Diseño e implementación del sistema de control de activos y gastos.
- Diseño preliminar del proceso de control presupuestario.
- Calificación preliminar de proveedores.

Desde inicios del proyecto la contabilidad del proyecto se llevó con la contratación de la firma Jara & Puente Asociados.

Los puntos no alcanzados durante los dos primeros meses del proyecto son:

- Instalación del sistema de almacenamiento refrigerado.
- Instalación completa de los sistemas de computación en planta y oficina.
- Terminación de las adecuaciones y compra de equipos necesarios para la planta.
- Diseño completo del sistema de calificación de proveedores

El principal inconveniente fue realmente el financiamiento del proyecto, la falta de aportes de los socios limito la ejecución de los puntos mencionados, lo que lógicamente atraso el inicio de la parte comercial del proyecto.

A inicios de octubre los aportes de socios eran:

Luis Jara	2.865 USD
Francisco Miño	5.895 USD
Rubén Avendaño	0 USD
Nuevos Socios	1.000 USD
TOTAL	8.759 USD

2 Resumen

Con el nuevo proyecto de comercialización se ha logrado reactivar la imagen de la empresa y aprovechar la estructura jurídica ya constituida. La empresa ha dado un giro total redefiniendo sus objetivos y metas.

El nuevo proyecto está caminado, a pesar de sus retrasos, en forma firme y conforme lo previsto, con grandes expectativas.

Las líneas de negocios de consultoría y capacitación han quedado temporalmente suspendidas, se espera retomarlas a mediados del próximo año.

El principal problema que se afronta a la fecha es la falta de liquidez para la compra de inventario, ésta situación puede retrasar el presupuesto de ventas al no poder capturar clientes grandes, pero de ninguna forma pone en peligro de quiebra a la empresa.

Atentamente,



Francisco Miño
Gerente General