

AGROCIENTAGRI

CIENCIA PARA EL AGRO

Las relaciones con nuestros proveedores siguen siendo muy buenas, existe la presión de seguir creciendo pero esta vez requieren de un esfuerzo mayor, dado que la empresa cuenta únicamente con dos personas que realizamos ventas y una persona que nos ayuda en la parte contable y administrativa es necesario la contratación de dos vendedores adicionales tanto para la costa sur como para la sierra, en ésta zona únicamente para cultivos que no sean rosas, ya que Mafe atiende éste cultivo.

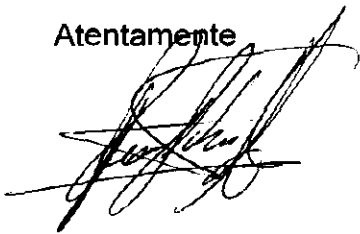
Los resultados con Kekkilä han puesto en alerta a nuestro proveedor, sabe que tenemos potencial y hay expectativas para Ecuador.

En cuanto a los clientes es lamentable que productores de brócoli y piña tienen un decrecimiento en sus cultivos y que los precios internacionales de palma aceitera bajen tanto, lo que nos afecta directamente.

Nuestra proyección para el 2013 es incrementar nuestras ventas en un 20% en base a nuevos clientes como: Agrimen, grupo Manobanda, Mafe entre otros.

Termino éste informe ratificando nuestro compromiso de trabajo y esfuerzo para que el año 2013 sea un éxito.

Atentamente



Ing. Iván Viteri Acosta
GERENTE

AGROCIENTAGRI

CIENCIA PARA EL AGRO

La relación de crecimiento con años anteriores es:

VENTAS	2010	2011	INCREMENTO	
			USD	%
KEKKILA	34.017,74	40.631,50	6.613,76	19,44
AGROENZYMAS	84.963,69	153.209,89	68.246,20	80,32
MAC	11.647,50	4.582,52	-7.064,98	-60,66
TOTAL	130.628,93	198.423,91	67.794,98	51,90
DESCUENTO	1.557,76	30.993,93	29.436,17	1.889,65
	129.071,17	167.429,98	38.358,81	29,72

UNIDADES	2846	4758	67,18
----------	------	------	-------

% REL DESC

VENT	1,19	15,62
------	------	-------

VENTAS	2011	2012	INCREMENTO	
			USD	%
KEKKILA	40.631,50	98.736,40	58.104,90	143,00
AGROENZYMAS	153.209,89	250.346,50	97.136,61	63,40
MAC	4.582,52	6.599,50	2.016,98	44,01
TOTAL	198.423,91	355.682,40	157.258,49	79,25
DESCUENTO	30.993,93	59.812,10	28.818,17	92,98
TOTAL VENTAS	167.429,98	295.870,30	128.440,32	76,71

UNIDADES	2846	7338	157,84
----------	------	------	--------

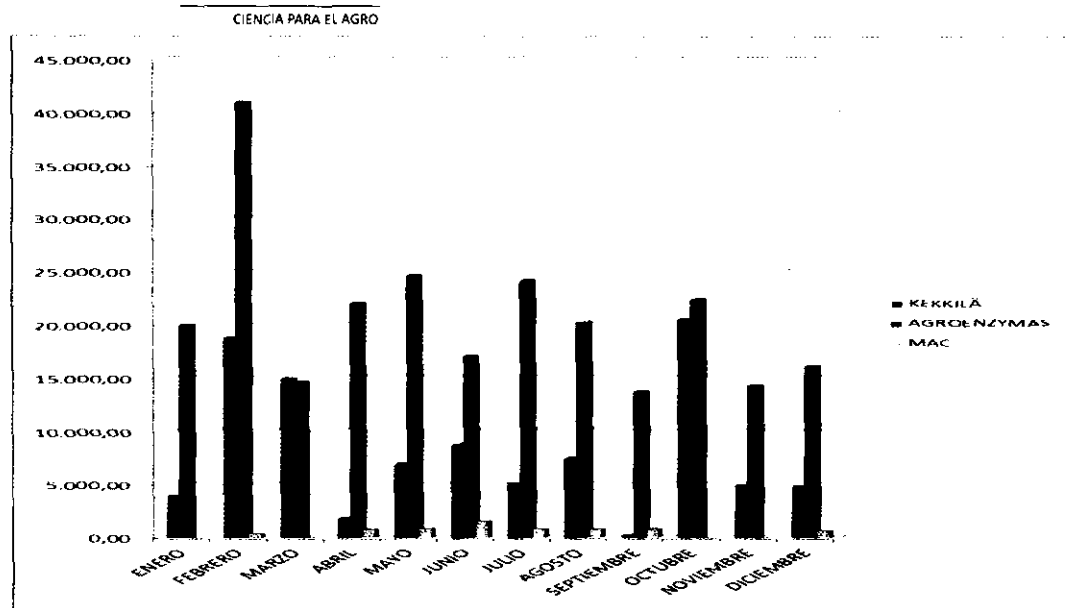
% REL DESC

VENT	15,62	16,82
------	-------	-------

Agrocienagri es muy cauto en los gastos, el resultado de los esfuerzos realizados en el 2012 se reflejan con una utilidad de:

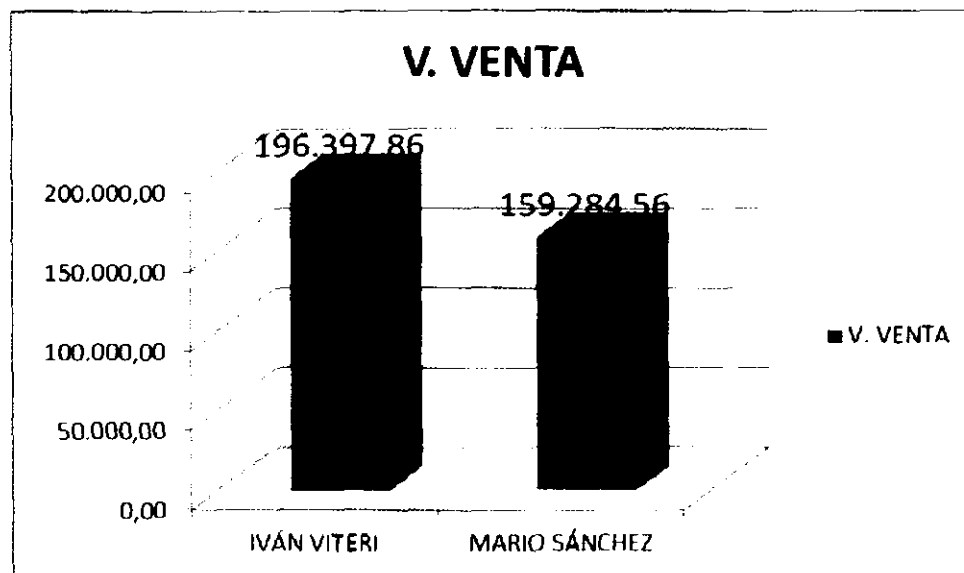
UTILIDAD			
2011	2012	DIFERENCIA	%
15.400,26	22.893,08	7.492,82	48,65

AGROCIENAGRI



Las ventas se distribuyeron de la siguiente manera:

VENDEDOR	V. VENTA	%
IVÁN VITERI	196.397,86	55,22
MARIO SÁNCHEZ	159.284,56	44,78
TOTAL	355.682,42	100,00



AGROCIENAGRI

CIENCIA PARA EL AGRO

Tuvimos problemas con los representantes de Agroenzymas para Ecuador ya que por dos ocasiones no llegaron a Ecuador a cumplir compromisos ya establecidos con directivos de Ecofroz y Aprobanec, se trataba de días de campo con una charla técnica que debían dictar Agroenzymas, sin embargo con la experiencia adquirida pudimos dictar las charlas y salir muy bien de éstos compromisos.

A pesar de todos los inconvenientes pudimos consolidarnos con clientes antiguos que sumado al trabajo de Guillermo Bustamante logramos un crecimiento superior a la meta fijada para éste año que fue del 50%, nuestro crecimiento es del 76,71% distribuido de la siguiente manera:

Nuestra ventas totales fueron de USD355.682,40 que corresponden a Kekkilä USD 98.736,40 siendo 143% superior al año anterior, Agroenzymas con USD 250.346,50 superior en un 63,40% en relación al 2011 y MAC USD 6.599,50 un 44,01% superior al año anterior, en cuanto a unidades vendidas son 7.338 un 157,84% más que el año anterior.

En cuanto a descuentos también subieron del 15,62% (USD 30.993,93) registrado en el 2011 a 16,82% (USD 59.812,10) registrado en el 2012.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
KEKKILÄ	3.952,50	18.821,90	14.960,50	1.855,00	6.978,50	8.818,00
AGROENZYMAS	20.012,76	41.001,10	14.645,39	22.049,90	24.602,81	16.992,67
MAC	0,00	390,00	0,00	780,00	860,00	1.547,00
TOTAL	23.965,26	60.213,00	29.605,89	24.684,90	32.441,31	27.357,67
DESCUENTOS	4888,54	12.399,20	4.358,22	4.363,85	5.842,88	3.926,20
VENTA NETA	19.076,72	47.813,80	25.247,67	20.321,05	26.598,43	23.431,47
% DESCUENTO	20,40	20,59	14,72	17,68	18,01	14,35

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
5.170,00	7.550,00	270,00	20.581,00	4.925,00	4.854,00	98.736,40
24.189,97	20.250,10	13.763,58	22.431,05	14.284,96	16.122,23	250.346,52
780,00	780,00	780,00	0,00	0,00	682,50	6.599,50
30.139,97	28.580,10	14.813,58	43.012,05	19.209,96	21.658,73	355.682,42
4.930,16	5.174,12	2504,05	4.918,38	3.264,90	3.241,60	59.812,10
25.209,81	23.405,98	12.309,53	38.093,67	15.945,06	18.417,13	295.870,32
16,36	18,10	16,90	11,43	17,00	14,97	16,82

Latacunga, 12 de abril del 2013.

Señores
Socios de Agrociénagri Cía. Ltda.
Presente.-

De mis consideraciones:

Agradezco la presencia de todos Ustedes socios de Agrociénagri, a Junta General Extraordinaria, sean Ustedes bienvenidos, a continuación pongo en conocimiento las actividades realizadas en el año 2012, esperando que el trabajo realizada en éste año se encuentren dentro de sus expectativas.

Como todos los años y de forma merecida agradezco el apoyo recibido de todo el personal de las oficinas centrales y de bodega de Agronpaxi Cía. Ltda.

En año 2012, hemos tenido la necesidad de contratar un asistente que de forma dinámica colabora con la parte contable y administrativa de la empresa.

Ha sido un año muy complicado, algunos de nuestros clientes se encontraban en dos cultivos que tienen problemas en nuestro País, en piña y brócoli, cultivos en los cuales nuestras ventas eran considerables, sin embargo desde el segundo semestre del 2012 únicamente tenemos a un cliente de piña que es Agroeden y un cliente de brócoli que es Hda. Yerobi la falta de liquidez de los agricultores han hecho que dejemos de vender en estos dos sectores.

Como estrategia para mejorar las ventas en este período, fue dirigir nuestra fuerza de venta al cultivo de palma aceitera, de la misma forma el primer semestre fueron ventas muy buenas pero el precio de compra de fruta bajo gradualmente de USD 240,00 TM a inicio de año a USD 84,00 a finales de año, lo que provocó que el productor no invierta en su cultivo sino únicamente en fertilizante edáfico, cayendo nuestras ventas.

Nuestro distribuidor Guillermo Bustamante, mejora sus ventas en especial de Kekkilä y se le hace necesario a finales de año contratar un ingeniero para que se dedique a la venta exclusiva de nuestros productos, esperamos los resultados a mediados del 2013 fecha en la cual realizaremos una evaluación.