

ALIANZA Agro

...los Amigos del Agro...

ALIANZA AGROPECUARIA

FERNANDEZ & NEIRA CIA LTDA.

INFORME DE GERENCIA 2012

CUENCA, 2013 02 20

SEÑORA

MARIA ANGELA PULGARIN NEIRA

PARTICIPANTE

PRESENTE

De mi consideración:

Por medio del presente, me permito saludar muy cordialmente y augurando permanentes éxitos en lo personal, familiar y en el trabajo. Pongo para su conocimiento y observaciones lo siguiente:

Según los estatutos, reglamentos, leyes y Constitución de la República procedo a remitir un informe de las actividades implementadas durante el año 2012 en ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA. Es importante se revise toda la información adjunta que respalda durante el año de mi gestión al frente de esta Compañía el documento contiene datos relacionados al área de influencia, resultado económico, informe de comisario y proyecciones de trabajo para el año 2013. Toda la información es verificable y elaborada en apego total a la verdad y realidad.

INTRODUCCION

Es importante tener presente parte de nuestra historia y cuando iniciamos un largo camino anhelando mejorar el accionar de nuestro trabajo, mejorar nuestro nivel de vida, y fortalecer con nuestro trabajo en algo a nuestro país. Pensando en esto iniciamos con: ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA. En Junio de 1997 comercializando balanceados para peces de DIAMASA, posteriormente fertilizantes de suelo de FRTIMITSUI. Y luego se incursiono en la distribución de agroquímicos como CYANAMID (las últimas desaparecidas en la actualidad). Posteriormente, representando a diversas empresas importadoras de las cuales en la actualidad nada sabemos. En el presente nuestra empresa se dedica a la comercialización de insumos agrícolas al por menor; es decir que comercializamos insumos directamente al agricultor. Los insumos nos proveen: AFECOR Febres Cordero Compañía de Comercio, Ecuquímica, Importadora Surcos, Agripac, Chemifert entre otras.

Durante el año 2012, se comercializó insumos agrícolas al por menor en nuestro punto de venta en Santa Isabel de la provincia del Azuay. Y en la parroquia Sumaypamba, del cantón Saraguro de la provincia de Loja.

II OBJETIVOS

Comercializar toda clase de insumos agropecuarios

Obtener ganancias sobre el capital invertido. Ganancias que permitan cubrir el total de los gastos generados en la implementación, más adicionales sobre el capital.

III MATERIALES

Escrituras de la compañía, leyes nacionales relacionadas con la actividad, e insumos agrícolas.

Los insumos comercializados en el año 2012 fueron: fertilizantes foliares, fungicidas, insecticidas, herbicidas, fijadores, insumos orgánicos.

IV METODO

Durante el año 2012, hemos comercializado sobre todo diversos insumos al por menor en el punto de venta de Santa Isabel. Siendo los clientes pequeños agricultores de las comunidades cercanas. Durante el año 2012 se continúa impulsando y apoyando a los agricultores con gestión ante las autoridades locales y nacionales con resultados satisfactorios. Por tal motivo hoy apostamos al cultivo de cebolla aclarando que tenemos que mejorar la tecnología para producir cantidad con calidad.

Priorizamos la técnica frente a la venta, una vieja política de nuestra empresa. Los cultivos priorizados son cebolla, pimiento, fréjol, tomate, maíz, yuca...

V RESULTADOS

Se ha comercializado toda clase de insumos agrícolas al por menor.

El resultado del ejercicio económico es positivo pero realmente las ganancias son mínimas sobre los capitales invertidos, los márgenes de utilidad que ofertan las empresas proveedoras son bajos y limitados a lo cual se adiciona los altos costos de ventas y la excesiva competencia. Cada año disminuye en cultivos de ciclo corto. La razón excesivos volúmenes de mercaderías legales e ilegales que entran por las fronteras norte y sur las cuales compiten deslealmente con nuestras producciones. La ventaja tecnológica de los países ofertantes frente a nuestra escasa tecnología.

2012 un año de bendición. Hemos mantenido 4 empleados e impulsamos la Organización de productores agrícolas. Y estamos cambiando la matriz productiva.

VI. CONCLUSIONES

Ha disminuido significativamente nuestra superficie de influencia, nuestros costos de venta son altos, los márgenes de utilidad cada día son menos, la falta de cumplimiento de nuestros clientes. Excesivas mercaderías extranjeras que dejan fuera de combate a nuestros productores.

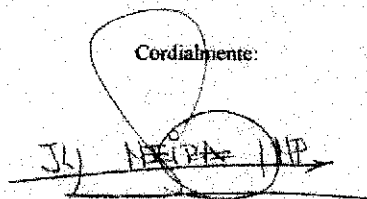
VII RECOMENDACIONES

Buscar estrategias para recuperar clientes. Priorizar la técnica frente a la venta. Mejorar la productividad de los agricultores. Apoyo con gestión a los agricultores. Fortalecer la organización y las alternativas técnicas.

Gestión y cobranza de la cartera vencida. Limitar el crédito. Iniciar impulsando ventas de contado y paulatinamente disminuir el crédito.

Solicito. Revisar y aprobar el presente informe en la reunión de Junta General Universal de Participantes.

Cordialmente:



**JOSE LUIS NEIRA PULGARIN ING. AGR.
GERENTE GENERAL ALIANZA AGRO.**

CC: 2013-04-20 INFORME DE GERENCIA