

ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA.

CUENCA ABRIL DEL 2004

SEÑORA
MARIA ANGELA PULGARIN NEIRA
PARTICIPANTE ALINAZA AGRO
PRESENTE

De mi consideración:

Adjunto a este medio, Usted encontrará una síntesis de: las actividades, desarrolladas en: ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA. Durante el año 2003. La información relacionada con el área de influencia, resultado económico, y algunas perspectivas de trabajo. Cabe mencionar que todo lo anotado tiene un soporte escrito para consulta o verificación.

ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA. Inicia su Implementación en junio 17 de 1997. Siendo la comercialización de balanceados y sobre todo de fertilizantes a gran escala la actividad principal. Posteriormente se concentra todo el esfuerzo en la comercialización de agroquímicos representando a empresas importadoras.

Durante el año 2003 se trabaja comercializando agroquímicos de diversas empresas a nivel de almacenes y comercialización directa.

El objetivo, principal de ésta empresa siempre ha sido obtener ganancias sobre el capital invertido, comercializando productos agropecuarios en la Región Sur del país.

Las empresas proveedoras de insumos fueron: NAVELAGRO, YERQUIM, FEBRES CORDERO, AMBAGRO, CHEMIFERT, Y OTRAS COMO, ECUAQUIMICA, NOVOFARMS. Los agroquímicos comercializados sobre todo fertilizantes, de suelo y follaje, fungicidas, e insecticidas.

Los fitofármacos, se comercializaron en parte de la provincia del Chimborazo, Cañar, Azuay y Loja

Las actividades de comercialización se implementaron en forma similar al año anterior (mediante visitas a almacenes, trabajo de campo, trabajo a nivel de mostrador. Utilizando diversos medios de publicidad).

El resultado del ejercicio económico 2003 es POSITIVO.

A nivel de nuestra área de influencia hemos encontrado una respuesta POSITIVA en relación al trabajo y productos que hemos ofertado. Hemos recibido un trato de amigos de parte de nuestros clientes. Estrategicamente hemos reducido el número de nuestros clientes y simplificado los gastos.

La economía , ha sido conducida en base a los principios de todas las ciencias económicas y sobre todo con honestidad. . Estoy seguro de haber cumplido: con reciprocidad con nuestros proveedores, con nuestros clientes, nuestros colaboradores y con el estado ecuatoriano.

Debo mencionar que conducir ALIANZA Agro durante el año 2003, para mí ha sido un desafío: con un mercado muy caótico, competencia agresiva, proveedores impredecibles.

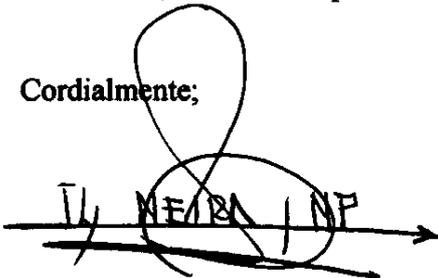
Se dialoga con CHEMIFERT para ampliar nombres comerciales y trabajar con nombres propios; posiblemente en el 2004.

Durante el próximo año se debe priorizar el trabajo comercializando insumos de : CHEMIFERT, YERQUIM, FEBRES CORDERO (proveedores de la Costa), NAVELAGRO (de la sierra). Establecer alianzas con grandes comercializadores directos Seleccionar la Metodología de trabajo que conducen a resultados positivos.

Trabajar sobre compromisos formales, compartiendo recursos en el desarrollo de los fitofármacos. Implementar puntos de comercialización directa. Periodicamente revisar la base de datos (compras, ventas, gastos, banco,...) . Elaborar informes detallados, y modificar estrategias .

Espero que luego de analizar todos los documentos de base, proyecciones, y estados financieros; estos sean aprobados.

Cordialmente;



ING. JOSE LUIS NEIRA PULGARIN
GERENTE ALIANZA AGROPECUARIA ...



Cc: Archivo