

**ALIANZA Agro**

Alianza Agro los Amigos del Agro

**ALIANZA AGROPECUARIA**

**FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA.**

## INFORME DE GERENCIA 2007

CUENCA, 2008 04 07

SEÑORA  
MARIA ANGELA PULGARIN NEIRA  
PATICIPANTE  
PRESENTE

De mi consideración:

Adjunto al presente informe, Usted encontrará un resumen de las actividades implementadas durante en año 2007 en ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA. En la información anexada a este documento se encuentran datos relacionados al área de influencia, resultado económico, informe de comisario, y proyecciones de trabajo para el año 2007. Toda la información esta debidamente respaldada con diversos documentos contables legales.

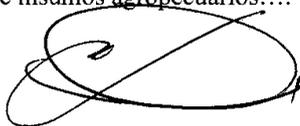
### INTRODUCCION

ALIANZA AGROPECUARIA FERNANDEZ & NEIRA CIA. LTDA. Inicia sus actividades en Junio de 1997. Comercializando balanceados para peces de DIAMASA, posteriormente fertilizantes de suelo de FERTIMITSUI. Y luego se incursionó en la distribución de agroquímicos como CYANAMID (las dos últimas desaparecidas en la actualidad). Posteriormente, representando a diversas empresas importadoras de las cuales en la actualidad nada conocemos.

Durante el año 2007, se comercializó directamente diversos insumos agrícolas en el punto de venta en el cantón Santa Isabel de la provincia del Azuay. Cabe manifestar que en Chimborazo se comercializa una mínima cantidad de insumos. En Loja no se implementado ninguna actividad; únicamente gestión para cobrar a tres deudores logrando cobrar a uno.

### II OBJETIVOS

Comercializar y distribuir toda clase de insumos agropecuarios....



7 ABR. 2008

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

### **III MATERIALES**

Escrituras de constitución de la compañía, Leyes relacionadas con la actividad, diversos insumos agrícolas, otros.

Los insumos que comercializamos en el año 2006 fueron: insumos orgánicos, fertilizantes foliares, fungicidas, insecticidas, herbicidas, fijadores, otros

### **IV METODOS**

Durante el año 2007, 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 al cantón. Durante el año 2007 se ha impulsado a que los agricultores diversifiquen sus cultivos (no únicamente cebolla) para que obtengan una mayor rentabilidad. Por lo tanto los insumos que han adquirido en nuestro pequeño almacén lo destinan especialmente al cultivo de: cebolla, pimiento, maíz, fréjol... Cabe mencionar que se ha dado importancia significativa al asesoramiento técnico y luego la venta.

### **V RESULTADOS**

Se ha comercializado y distribuido toda clase de insumos agrícolas al por menor

Se ha obtenido ganancias NO significativas sobre el capital invertido. Los márgenes de utilidad son mínimos debido a la competencia ( en Cuprofix por ejemplo se gana 5 centavos por unidad de 500 g. el insumo cuesta \$ 3.20 y se lo vende en \$ 3.25. Este insumo no cubre ni los costo de venta).

Las utilidades han permitido cubrir el total de los gastos generados en la implementación, más una mínima de adicionales. Importante anotar que el resultado del ejercicio económico 2007 es POSITIVO.

### **VI. CONCLUSIONES**

Parcialmente se han satisfecho nuestras aspiraciones al tener un resultado por encima del punto de equilibrio.

Realmente resulta extremadamente difícil hacer empresa en nuestro país. Un país de oportunidades; pero de oportunidades para las grandes transnacionales y grandes importadores nacionales. En este punto en mi opinión el estado ecuatoriano debe sugerir márgenes.

Se ha disminuido significativamente nuestra área de influencia, sin embargo siguen siendo altos nuestros costos de ventas. Los márgenes de utilidad son cada día menos. Mientras que los costos se incrementan. A lo cual se adiciona la falta de seriedad y el mínimo cumplimiento de los compromisos adquiridos por parte de nuestros proveedores y por parte de nuestros clientes que no cancelan oportunamente. Hay clientes que deben por más de tres años.

## VII. RECOMENDACIONES

Mantener el ritmo de trabajo en lo relacionado a la implementación, la asistencia técnica debe prevalecer sobre la venta.

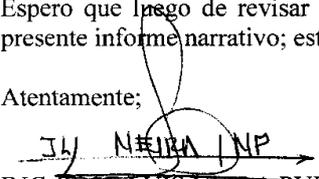
Incrementar las compras a las compañías que ofertan mayor rentabilidad.

Elaborar informes semestrales sobre todo de análisis financiero.

Solicitar la disminución de la cuota social que cobra La Cámara de Comercio de Cuenca.

Espero que luego de revisar todos los documentos de base, estados financieros, y el presente informe narrativo; estos sean aprobados.

Atentamente;

  
~~JL NEIRA NP~~  
ING. JOSE LUIS NEIRA PULGARIN  
GERENTE GENERAL

Cc. Archivo