

INFORME DE GERENCIA 2008

CUENCA, 2009 04 13

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 2008 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 2008. 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 2008, 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 dos deudores sin logran casi nada positivo.

II OBJETIVOS

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

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 2008 fueron: insumos orgánicos, fertilizantes foliares, fungicidas, insecticidas, herbicidas, fijadores, otros

IV METODOS

Durante el año 2008, 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 2008 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. La capacidad de compra de los agricultores, ya que en su mayoría están quebrados debido a la influencia del producto peruano, la falta de estrategias de comercialización; en síntesis la falta de una política agrícola. Parece que en la agricultura de ciclo corto vivimos en la prehistoria.

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 2008 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, vecinos de otros países, intermediarios. En este punto en mi opinión el estado ecuatoriano debe sugerir márgenes. Establecer políticas agrícolas y fortalecer la agricultura en su totalidad con: semillas, asistencia técnica, créditos, canales de comercialización, mercados para productores.... Caso contrario el día en que último agricultor ecuatoriano deje de cultivar y se dependa de los vecinos peruanos, colombianos... no habrá dinero que alcance para comprar la comida.

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. Existiendo una cartera vencida muy alta. Hay clientes que deben desde el año 2001..

VII. RECOMENDACIONES

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

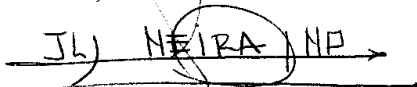
Gestión y cobranza de la cartera vencida.

Incrementar las compras a las compañías que ofertan mayor rentabilidad.
Elaborar informes semestrales sobre todo de análisis financiero.

Motivar y orientar a los agricultores para formar organizaciones con miras a un federación.

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

Atentamente;

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'JL NEIRA NP', is written over a horizontal line. The signature is stylized and includes a large loop.

ING. JOSE LUIS NEIRA PULGARIN
GERENTE GENERAL

Cc. Archivo