

151966

INFORME DEL AÑO 2002 DE LA EMPRESA ASESORES AGRICOLAS

ASOCIADOS LA YAPA COMPAÑÍA LIMITADA RUC No. 1791956885001

EL año 2002 se decidió la estrategia de desarrollar y distribuir productos exclusivos por la motivo que competencia que es muy agresiva con precios bajos y no podríamos sobrevivir como empresa, así buscamos mejorar la rentabilidad y seguir adelante con el desarrollo y consolidar el futuro. Terminamos el año con saldo rojo de \$14.113.17 pero con la seguridad que el año que viene se revertirá esta cantidad.

El año 2002 como empresa nueva logramos conseguir nuevos clientes y esto nos avisa que podemos seguir adelante mejorando nuestras ventas y de hecho la rentabilidad.

La cuenta por cobrar es alta \$87.709.49 por los largos plazos que se toman los clientes, por la naturaleza del negocio y la competencia que permite que se de esta situación lo que hace este negocio de riesgo. Ctas. Por pagar \$71.272.51. Las ventas del último trimestre son altas por cuanto los floricultores invierten en insumos preparándose para el pico alto en sus ventas al exterior en el mes de febrero en el día de San Valentín. Terminamos con un inventario de \$1.289. No podemos mantener el inventario alto por los plazos cortos que mantenemos con nuestros proveedores de 30 a 60 días.

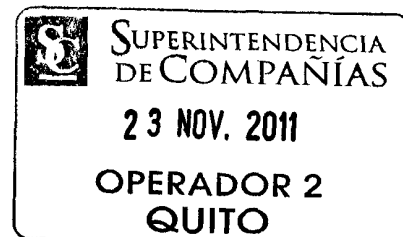
Los préstamos personales que los socios hemos hecho a la empresa todavía no pueden ser retirados por cuanto la empresa requiere de estos fondos para seguir funcionando, se espera que a futuro podamos recuperar parte de ellos.

Algunas de las cuentas atrasadas se han logrado recuperar pero así mismo hay clientes que siguen retrasando sus pagos.

Somos optimistas para salir adelante con la empresa en el año 2003 confiando en las nuevas estrategias incrementadas que vemos que están dando resultados. La propuesta para este año es alcanzar un 40% en las ventas y mejorar la rentabilidad para que justifique las inversiones que se realizarán.

Atentamente,


Ing. Agr. Carlos A. García Ramírez
GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL
CI. 1703456937 EXPEDIENTE NO. 151966



**INFORME DEL AÑO 2003 DE LA EMPRESA ASESORES AGRICOLAS
ASOCIADOS LA YAPA COMPAÑÍA LIMITADA RUC No. 1791956885001**

Este año 2003 se planteó la estrategia de seguir con el desarrollo y conseguir la distribución de mas productos exclusivos como la alternativa para mejorar la rentabilidad y seguir por delante con la vida de la empresa caso contrario nos veríamos obligados a cerrar el negocio.

Es así que planteamos esta propuesta de desarrollo introducción y venta de productos exclusivos y diferenciados a empresas como Febres Cordero Compañía de Comercio, Del Monte, seguir con la distribución exclusiva para la zona norte con productos de Insusemillas y buscar el acercamiento y propuesta de desarrollo a otras empresas, para desarrollar estas estrategias se requiere hacer una inversión adicional y contratar uno o dos técnicos y por lo menos un vehículo adicional.

Este año 2003 se vendió \$564.879 mejoró la rentabilidad en 2 puntos, lo que permitió que la utilidad de este año sea positiva con un valor de \$5649.31.

Las cuentas por cobrar sigue siendo alta \$161.591.74 por los plazos que se toman los clientes, la competencia que permite que se de esta situación lo que hace este negocio signifique alto riesgo. Las ventas del último trimestre mejoran por cuanto los floricultores invierten más para la temporada de San Valentín que es muy alto en sus ventas al exterior en el mes de febrero.

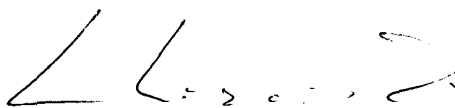
Ctas. Por pagar \$119.838.27. El inventario para fin de año se lo ha bajado puesto que no podemos mantener el inventario grande por los plazos cortos que mantenemos con nuestros proveedores. Se hicieron aportes de socios por \$18.066.00.

Algunas de las cuentas atrasadas se han logrado recuperar pero así mismo hay clientes que siguen retrasando sus pagos se están asiendo las gestiones pertinentes para recuperar esta cartera atrasada. Se prevé contratar una persona para que se encargue de la cobranza vía telefónica y personalmente a tiempo completo.

Somos optimistas para salir adelante con la empresa en el año 2004 confiando en las nuevas estrategias con nuestros proveedores de confianza.

Para el siguiente año estamos seguros de encontrar más productos exclusivos ya que estamos conquistando buenos clientes y el nombre de La Yapa se va posesionando cada vez con mayor fuerza. Estamos seguros que será un buen año el 2004.

Atentamente,



ING. CARLOS A. GARCÍA R.
GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL
CI. 1703456937 EXPEDIENTE NO. 151966

