



INFORME GERENCIAL DE LA COMPAÑÍA LIMITADA ASESORES AGRICOLAS LA YAPA

Se cumplieron las metas propuestas en la reunión de socios a principios del año 2009:

Que las ventas se mantengan a niveles del año 2008 pero mejorando su rentabilidad, es decir enfocarse en los productos exclusivos.

Seleccionar las ventas con los clientes que cumplen con sus compromisos de pagos en las fechas acordadas.

Conseguir el contrato de FACTORING con la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL, logro que se consiguió desde octubre del año 2009 lo que nos permitió contar con liquidez en los momentos de mayor necesidad de flujo para la Empresa.

Asegurar la cartera de clientes con COFACE , empresa Francesa de prestigio mundial. Se consiguió asegurar por un valor mayor a los \$600,000 US\$ AMERICANOS.

Mantener las relaciones comerciales con las empresas que tenemos buenas relaciones y nos apoyan en alianzas estratégicas.

Lamentablemente con QUIFATEX no se logró avanzar en los objetivos comerciales por falta de acuerdos mutuos de negociación por lo que dejamos de representarles en sus exclusividades.

Mantener el equipo técnico y desarrollistas de la Empresa con la condición que se justifiquen las acciones para el cumplimiento de las metas trazadas.

En general fue un año relativamente estable a pesar de la crisis financiera mundial que sacudió con mayor fuerza al sector exportador como son las flores con quienes trabajamos principalmente. A más de esto la reputación y el buen nombre de la Empresa La Yapa que se a conseguido con el trabajo diario realizado con seriedad y responsabilidad.

Atentamente

Carlos A. García Ramírez

C:I: 1703456937

