

**INFORME DEL AÑO 2006 DE LA EMPRESA ASESORES AGRICOLAS
ASOCIADOS LA YAPA COMPANIA LIMITADA RUC No. 1791956885001**

Este año 2006 se planteo la estrategia de desarrollar y distribuir productos exclusivos como una 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 la empresa y su semillas y se hizo el acercamiento y propuesta a las empresas Quifatex y Point del Ecuador para el próximo año, lo que fue analizado discutido y aceptado por ambas partes para desarrollar estas estrategias se requiere hacer una invención adicional contratar uno o dos técnicos y por lo menos un vehículo, esto para el año 2007.

Es año 2006 se facturo \$1 354 623.48; 20% mas que el año 2005 y mejoro la rentabilidad en 2 puntos, lo que permitió que la utilidad de este año sea positiva.

La cuenta por cobrar \$ 570.955.02 es alta 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 a este negocio de alto riesgo. Las ventas del ultimo trimestre son altas por cuanto los floricultores invierten en insumos preparándose para el pico alto de sus ventas al exterior en el mes de febrero en el día de san Valentín.

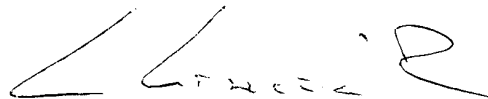
El inventario inicial \$108129,93 se lo bajo a \$ 56,968.06 a fin de año puesto que no podemos mantener un inventario grande por los plazos cortos que mantenemos con nuestros proveedores.

Los prestamos personales que los socios hemos hecho a la empresa Tobia no pueden ser retirados por cuanto la empresa requiere de estos fondos para seguir funcionando, se espera que durante el año 2007 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 2007 confiando en las estrategias incrementadas que vemos que están dando resultado. La propuesta para este año es alcanzar un 40% de crecimiento en las ventas y mejorar la rentabilidad en 2 puntos mas para que se justifique las inversiones que se realizaran.

Atentamente:



Ing. Agr. Carlos A. Garcia Ramirez
GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL
C.I. 1703456937 EXPEDIENTE NO. 151966