

151966

INFORME DEL AÑO 2008 DE LA EMPRESA ASESORES AGRICOLAS LA YAPA COMPAÑÍA LIMITADA RUC No 1791956885001

Según consta en el balance presentado la venta total alcanzó \$2.276.065; \$52.826.30 más que el año 2008, valor que estaba considerado vender por la situación de riesgo del sector florícola por razones nacionales e internacionales conocidas, es decir mantuvimos las ventas del año anterior como se planificó.

Dado el éxito del desarrollo y venta de líneas y productos exclusivos, mantuvimos esa estrategia y este año logramos concretar la alianza estratégica con la compañía colombiana PROFICOL; empresa de gran prestigio en Colombia con cerca de 50 años de experiencia y que es parte de MACTESHIM, empresa Israelita que es la mayor productora de productos genéricos de calidad del mundo y además productos de marca. PROFICOL escogió a la empresa La Yapa que distribuya sus productos, luego de un análisis del mercado y sus distribuidores, dada nuestra experiencia y el buen nombre logrado en el corto plazo por el buen trabajo y logros obtenidos, fuimos escogidos para el desarrollo, distribución y venta de su paquete de productos. A más de esto negociamos que se nos entregue 20 productos con nombres propios de La Yapa. El resultado de esta alianza que empezó el mes de junio fue positivo por lo que seguiremos en el año 2009 con la posibilidad de incrementar nuevos productos.

El tema de cartera en este ejercicio fue más delicado que el año anterior, sobre todo en el mes de noviembre lo que hizo que recurriéramos a un préstamo bancario por el valor de \$40.000.00 con el banco Del Pacífico, para lo que se hipotecó una propiedad del Ing. García socio, representante legal y gerente Gral. de la empresa y así poder salir con los compromisos pendientes con nuestros proveedores.

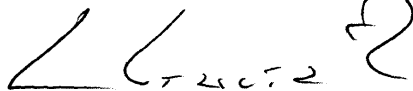
Este año se invirtió en la compra de una camioneta para uso y trabajo del Ing. Patricio Barriga, luego de vender la anterior por cuanto presentaba fallas mecánicas.

La utilidad del ejercicio fue de \$83.086.58. Vale indicar que hasta la fecha los socios no se han repartido las utilidades generadas a los largo de la vida de la empresa para reinvertir en la misma a más de aportar con fondos propios para solventar los problemas de liquidez por el riesgo que implica el negocio debido a la calidad de la recaudación. Por esta razón planteamos la posibilidad de asegurar la cartera para el año 2009, considerando que ese año el riesgo en el negocio será mayor.

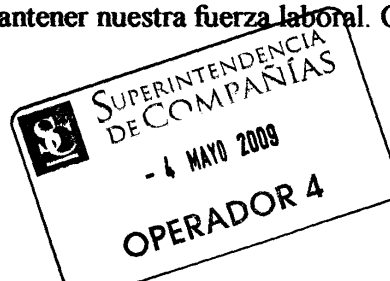
Algunas de las cuentas atrasadas se han logrado recuperar pero así mismo hay clientes que siguen retrasados en sus pagos. En algún caso se ha recurrido a contratar un abogado para esta gestión.

Seguimos optimistas para sacar adelante a la Empresa en el año 2009 confiando en las estrategias planteadas. La propuesta para este año es mantenernos en las ventas con la condición de continuar en el futuro y mantener nuestra fuerza laboral. Confiamos en que así sea.

Atentamente:



Ing. Agr. Carlos A. García Ramírez
GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL
EXPEDIENTE No. 151966



C.C.1703456937