

**INFORME DEL AÑO 2010 A LOS SOCIOS DE LA EMPRESA ASESORES AGRICOLAS  
LA YAPA COMPAÑIA LIMITADA RUC No. 1791956885001**

El año 2010 La Yapa Cía. Ltda. continuó con la estrategia de impulsar el desarrollo, venta y distribución de productos exclusivos sobrepasando el 50% de la venta total que llegó a DOS MILLONES SETECIENTOS MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y SEIS CON 24/100 DOLARES AMERICANOS (USD\$2.700.996.24), con un crecimiento cercano al 20% respecto al año anterior. La utilidad antes de impuestos en este ejercicio comercial fue de \$29.357.74. Debido a la fuerte competencia que cada año se vuelve más agresiva NO se logró mejorar la rentabilidad, pero terminamos este ciclo con saldo positivo.

Con la empresa INTEROC vamos mejorando el volumen de ventas al sector florícola por ser una empresa que nos brinda apoyo por la confianza que nos hemos ganado y la buena comprensión que tienen del mercado, mostrándose tolerantes en los momentos difíciles que se presentan durante todo el año con nuestros clientes por el asunto de incumplimiento con los pagos en las condiciones planteadas. Además tenemos el apoyo técnico con su fuerza de ventas creando la necesidad en el campo de sus productos. Gracias a esta confianza para el año 2011 existe la propuesta por parte de INTEROC de entregarnos en exclusividad siete productos nuevos para que sean desarrollados y distribuidos en exclusividad por La Yapa; así como contar con la asignación de un técnico para este fin. También se presenta la posibilidad de representar en exclusividad a los productos de la empresa ecuatoriana BIOSEB que produce productos de BIOTECNOLOGÍA, garantizados por su socio el Dr. Carlos Rodríguez, técnico investigador de mucha credibilidad y experiencia.

Con las empresas INSUSEMILLAS y DEL MONTE igual seguimos con su paquete de exclusividades con lo que se logró sobrepasar el presupuesto propuesto por dichas empresas. Con el resto de empresas, seguimos con la estrategia de ir disminuyendo nuestras ventas por el motivo de la competencia que siguen con descuentos que NO podríamos competir.

La cuenta por cobrar a fin de año se mantiene alta básicamente por la morosidad de la empresa GOLDEN LAND, con quien mantenemos relaciones comerciales normales desde el inicio de la compañía es decir alrededor de nueve años, tiempo en el cual siempre se logró estar al día con los pagos; el tema de la morosidad se da desde el cambio de personal, desde el gerente general, gerente técnico, contador etc. Según comentarios NO tienen la mínima intención de pagar proveedores atrasados por lo que sugiero cobrar el pagaré que tenemos firmados por un valor de USD\$260.000 por la vía judicial, la cuenta es de USD\$240.000. De NO cobrarse esta cuenta la Empresa corre serios riesgos por falta de liquidez y no poder cumplir nuestros compromisos con proveedores, bancos y la CFN.

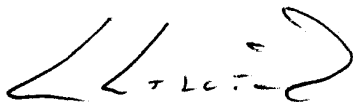
Por la naturaleza del negocio, la empresa se ha visto en la necesidad de mantener el FACTORING con la CFN, asegurar la cartera y recurrir a préstamos bancarios para cumplir con todas nuestras obligaciones

Los préstamos personales que los socios hemos hecho a la empresa así como las utilidades acumuladas todavía no pueden ser retirados por cuanto la empresa requiere de estos fondos para seguir funcionando, se espera que durante el año 2011 podamos recuperar parte de ellos.

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

Somos optimistas para salir adelante con el negocio en el 2011. Según información designa se espera un buen año florícola.

Atentamente,



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

