

**INFORME DEL AÑO 2011 DE LA EMPRESA ASESORES AGRICOLAS
LA YAPA COMPAÑÍA LIMITADA RUC No. 1791956885001**

El año 2011 la Empresa La Yapa Cía. Ltda. vendió USD\$1.927.041.73 (UN MILLON NOVECIENTOS VEINTE Y SIETE MIL CUARENTA Y UNO CON 73/100 DOLARES AMERICANOS) siendo la proyección de ventas alcanzar los \$2.600.000.00, pero logrando un 65% de esta venta con los productos exclusivos que mantenemos en la distribución de proveedores como: INSUSEMILLAS, INTEROC, DEL MONTE; puesto que esto nos permite mejorar nuestra rentabilidad y poder competir en el mercado ya que la rentabilidad de los productos de empresas tradicionales como AGRIPAC, ECUAQUÍMICA, BAYER, FARMAGRO y otras, cada vez se ve reducido por los descuentos que no entendemos otorgan nuestros competidores; comprobamos en algunos casos que vende con rentabilidades de 2 o 3% incluso al costo y en algunos casos menos del costo. La utilidad de este ejercicio comercial fue en rojo -(\$100.755.76.00). La razón principal de este resultado negativo se debió a que perdimos a nuestro cliente más grande pero no el mejor GOLDEN LAND. La razón como habíamos indicado en el informe del año anterior, esta empresa mantenía una cuenta atrasada de casi un año de vencimiento por \$250.000.00. NO quedo mas acción que hacer el cobro judicial, embargando su cta. corriente por el valor del pagaré que teníamos como respaldo. Este cliente representó que dejamos de venderle una suma alrededor de \$700.000.00.

Con los productos de las empresas INSUSEMILLAS, DEL MONTE e INTEROC vamos mejorando su volumen de ventas al sector florícola por ser empresas que nos brindan todo su 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 con nuestros clientes por el asunto de incumplimiento con los pagos en las condiciones acordadas. Además contamos con el apoyo técnico de su fuerza de ventas. En este año 2011 se cumplió la propuesta por parte de INTEROC de entregamos 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 compartido para este fin. También se presenta la posibilidad de representar en exclusividad varios productos de las empresas PROFICOL de Colombia con una trayectoria de más de 50 años, FEBRES CORDERO y ECOALTERNATIVAS de Ecuador. Estrategia que la concretaremos en los primeros meses del 2012.

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. Con el paquete de exclusividades esperamos lograr una participación entre el 70 y 80% del total de ventas en este año.

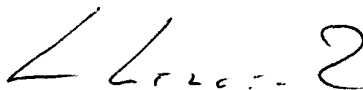
Este año además eliminamos el contrato de FACTORING con la CFN por los costos altos para la Empresa de alrededor de \$46.000.00. Pero se mantiene los seguros de nuestra mercadería contra robos, incendios etc.

Los préstamos personales que los socios hemos hecho a la empresa así como las utilidades acumuladas todavía no hemos retirado por cuanto la empresa requiere de estos fondos para seguir en el negocio. También la Empresa se vio obligada a recurrir a préstamos bancarios para cumplir nuestras obligaciones.

Para el año 2012 se han tomado las precauciones necesarias para lograr revertir los números rojos de este año por las estrategias y acciones que estamos emprendiendo con nuestros proveedores de productos exclusivos que nos brindan su apoyo y su confianza por el buen nombre y aceptación de nuestros clientes del sector florícola.

Estamos optimistas para salir adelante con el negocio en el año 2012.

Atentamente,



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

