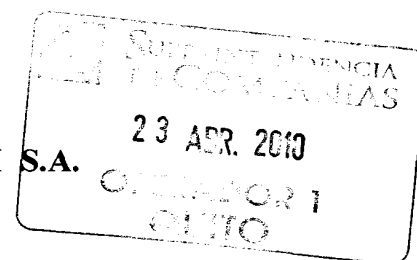


AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI S.A.
(AGROCOEX S.A.)



**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO
COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

El presente informe está dirigido a los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2009, en lo referente al Estado de Resultados, Balance General, así como todos aquellos factores que consideramos han influido de manera importante en el desarrollo de la Empresa, tanto interna como externamente.

De esta forma damos también cumplimiento a las normas vigentes tipificadas en la Ley de Compañías y en los Estatutos de la Empresa.

ENTORNO ECUATORIANO DEL AÑO 2009

Con las nuevas elecciones y ratificado el gobierno para el siguiente periodo de cuatro años, también se instaló la Asamblea Legislativa con una mayoría de gobierno. Las políticas internas y sobre todo hacia el sector productivo, no han sido muy claras, lo que no ha permitido estabilidad en los negocios que se vieron afectados por la crisis mundial. Los mensajes del gobierno son de confrontación, aunque el sector productivo ha tratado de hacer acercamientos, que en algunos casos han tenido algún efecto. La incertidumbre por el cambio de políticas ha sido la tónica general.

De todas maneras, nuestro sector ha continuado con sus negocios; sin embargo datos oficiales indican que ha habido una reducción del diez por ciento del área de producción de flores y una crisis creciente que afecta de manera severa a la industria.

Un tema que afectó seriamente al sector, constituyó el incremento salarial que fue mucho mayor que la inflación. Consecuentemente los costos de producción subieron y no se pudieron trasladar a los precios de venta, que al contrario disminuyeron.

El ATPDEA se extendió de junio hasta diciembre del 2009 y su ampliación para el 2010 es otra incógnita. Sin embargo el sector exportador está haciendo las gestiones necesarias para lograr este objetivo.

La caja fiscal disminuyó dramáticamente por la caída del precio del petróleo y la disminución de remesas. Esto obligó al gobierno a buscar otras fuentes de financiamiento para su presupuesto; se elevaron los montos de bonos; y los subsidios siguen como una carga que políticamente no conviene eliminar, especialmente el subsidio a los combustibles.

Pese a la baja del petróleo, los fletes se mantuvieron altos, excepto en el verano que ofertaban tarifas que no se tenían desde hace muchos años; esto cuando precisamente las ventas disminuyen en los mercados.

Un asunto que sin lugar a dudas, dificulta la exportación de flores, es el aeropuerto. El manejo de la carga en su forma actual, disminuye su calidad. La postergación de la apertura del nuevo aeropuerto y especialmente el pequeño sector asignado para carga,



preocupa mucho a los exportadores de flores. Por eso hemos mantenido reuniones con los nuevos funcionarios de QUIPORT para explicarles esta problemática. Incluso se visitó las instalaciones del nuevo aeropuerto de Bogotá (Bogotá Cargo City) que ha sido diseñado de manera técnica; aspiramos que tomen algunas de las experiencias de esas facilidades para aplicarlas en el de Quito; caso contrario tenemos una desventaja competitiva adicional, que se suma al menor flete que tiene Colombia.

Un punto también muy importante es la relación con las comunidades y la exigencia que tiene el sector florícola para efectuar sus operaciones, entre otros puntos, la licencia ambiental, acceso al agua etc.

ENTORNO MUNDIAL

La llamada crisis económica afectó mucho al sector flores; los mercados bajaron su demanda y los precios tuvieron una disminución considerable.

Algunas empresas importadoras han quebrado en diferentes partes del mundo y otras han cerrado sus operaciones.

Los mercados más afectados fueron Estados Unidos, Europa y Rusia; la crisis hizo que la demanda de productos suntuarios se redujera y que por tanto los precios caigan de manera dramática, mientras la cantidad ofertada de producto seguía siendo prácticamente la misma

De forma paralela los principales proveedores de flores del mundo nos hemos visto afectados. Colombia enfrentó una dura situación aparte de la crisis, por la revaluación de su moneda. Los cultivos Europeos se han reducido en un 50%. Los cultivadores africanos tampoco han estado exentos de la crisis de mercado.

Un tema particularmente complicado fue la volatilidad de las monedas duras. Durante muchos meses las importaciones de Europa y Rusia se encarecieron por el tipo de cambio.

El argumento de la calidad solamente lo aprecian pocos mercados e incluso en esos, la baja de precios es significativa.

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2009 se dio cumplimiento a las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

La Empresa cumple a cabalidad y fielmente lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual.

INVERSIONES

Durante el año 2009 y basados en las recomendaciones de analistas, en resoluciones de los accionistas y de los Directorios, únicamente nos enfocamos en el cambio de plantas en un número de 282.195 y no se realizó ningún crecimiento en área de producción.

Mientras no teníamos la capacidad de medir el impacto de la crisis, el objetivo que primó fue el de mantener niveles altos de liquidez.

La renovación de casi cuatro hectáreas de plantas, se hizo con nuevas variedades y existentes.

MERCADO

Durante el año 2009, al igual que en años anteriores, se realizaron visitas a clientes. Estuvimos de visita y por primera vez en la feria de Colombia que se trasladó nuevamente a Bogotá.

Se visitó principalmente a clientes en Rusia, Alemania, Holanda, Suiza, Italia; Estados Unidos y Canadá.

Un segmento al que se le atiende especialmente, es a clientes que compran flor del Comercio Justo (Fair Trade). Los resultados han sido altamente satisfactorios y los clientes tienen una excelente opinión y aceptación de nuestras rosas. Trabajamos para que este nicho de mercado, pese a la crisis mundial, no se afecte y siga adquiriendo un producto diferenciado. La ventaja de esta comercialización, como ya hemos comentado en otras ocasiones, es que un porcentaje del precio de venta al cliente final, retorna para beneficio directo de los trabajadores de la Empresa, que invierten esos valores en proyectos dirigidos y manejados por ellos.

Las ventas con Rusia han sido bastante complejas desde que el principal cliente ruso nos dejó de comprar a finales del 2008; sin embargo podemos pensar que el 2010 será mejor en este mercado. Nuestro aliado, Fressko, buscó nuevos clientes en diferentes regiones, alejadas de Moscú que está bien atendida y quizás con sobreoferta de flor barata.

AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

El año que concluyó, tuvimos un clima muy lluvioso durante los primeros meses del año y luego una sequía que no la hemos tenido en muchos años. Esto dificultó sin duda el trabajo en campo, por enfermedades y alargamiento de ciclos de producción en la época seca y con abundante sol, en donde las temperaturas se elevan considerablemente. En La Victoria, se cambiaron algo más de 196.000 plantas; en San Francisco unas 56.000 y en Machachi se cambiaron cerca de 30.000 plantas. Entre las tres fincas se cambiaron algo más de 282.000 plantas, lo que equivale a casi cuatro hectáreas es decir un 15% del total sembrado.

Se continuó con el mejoramiento de suelo, en las áreas más desgastadas de las dos fincas SF y LV. El resultado de este esfuerzo en trabajo e inversión ha sido muy satisfactorio.

En el área de poscosecha, es permanente el mejoramiento de los procesos. El mercado es más exigente y por eso nuestra atención a esa área ha sido constante para satisfacer los nuevos requerimientos comerciales.

FINANCIERA

Durante el 2009, la posibilidad de conseguir créditos de largo plazo fue prácticamente nula.

Agrocoex financió casi en su totalidad, con recursos propios sus inversiones nuevas en: crecimiento de área, renovación de variedades; renovación de suelos; cambio de plásticos y estructuras de invernaderos; pago de regalías, mejoramiento de zonas de trabajo y de servicios.

Se contrató únicamente un crédito de \$ 120.000 (Ciento veinte mil dólares) con Produbanco para cancelar la diferencia de las oficinas adquiridas en el Site Center.

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2009

La utilidad bruta generada por la empresa durante el año 2009, fue de \$ 229,958.20 (Doscientos veintinueve mil novecientos cincuenta y ocho 20/100 dólares).

Para una mejor comprensión de los resultados, debemos analizar El Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias que se anexan a este informe.



UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		229,958.20
(-) AMORTIZACION PERDIDAS		-
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES		229,958.20
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		-34,493.73
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		195,464.47
PARTIDAS CONCILIATORIAS		
GASTOS NO DEDUCIBLES		
INTERESES Y MULTAS DE IMPUESTOS FISCALES E IESS	17,676.48	
GASTOS SIN SUSTENTO	3,817.22	
COMPROBANTES NO CUMPLEN CON REGLAMENTO DE FACTURACION	485.46	
LEASING VEHICULOS	2,552.92	24,532.08
DEDUCCIONES		
REMUNERACIONES DISCAPACITADOS		-13,848.95
INGRESOS EXENTOS		
DIVIDENDOS RECIBIDOS		-
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA		206,147.60
25% IMPUESTO A LA RENTA		51,536.90
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE		-732.37
(-) ANTICIPOS DEL IMPUESTO A LA RENTA		-43,775.22
IMPUESTO A LA RENTA		7,029.31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		229,958.20
15% Participación Trabajadores		-34,493.73
25% Impuesto a la Renta		-51,536.90
UTILIDAD NETA EJERCICIO 2009		143,927.57
CALCULO DEL 10% DE LA RESERVA LEGAL		14,392.76
UTILIDAD A DISPOSICION DE LOS ACCIONISTAS		129,534.81

La Administración se permite sugerir a los señores accionistas que la totalidad de la utilidad disponible sea repartida a los accionistas.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2010

1. Crecimiento de 2,5Há en Machachi y cambio de variedades.
2. Continuar con el permanente mejoramiento de la calidad de la producción y del producto de exportación.
3. Crecer en el mercado de Comercio Justo (Fair Trade).
4. Mejorar la eficiencia de los procesos de poscosecha y mantener una mejora continua de la calidad.

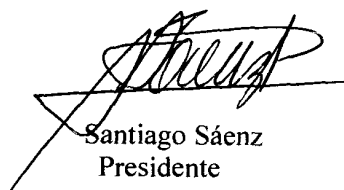
COMENTARIOS

En primer lugar, y hoy más que nunca, nuestro agradecimiento a Dios, pues su Luz es constante guía y apoyo para alcanzar las metas propuestas y sus bendiciones nos acompañan en toda nuestra gestión.


A ustedes apreciados Accionistas, nuestro agradecimiento por confiarnos la Dirección de la Empresa.

A todos nuestros colaboradores por su apoyo y contribución permanentes en alcanzar los planes trazados.

Muy atentamente,



Santiago Sáenz
Presidente



Diego Espinosa
Gerente General