

**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 2010**

El presente informe está dirigido a los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2010, 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, también damos cumplimiento a las normas vigentes en la Ley de Compañías y en los Estatutos de la Empresa.

**ENTORNO ECUATORIANO DEL AÑO 2010**

El País ha tenido una cierta calma en el aspecto político, sin embargo los proyectos hacia el sector productivo, siguen sin indicios claros para la inversión, lo que dificulta la toma de decisiones en los negocios. Dentro de los temas preocupantes para los exportadores, está el de tratados comerciales con EEUU y con la UE.

En el primer caso, estamos amparados en el ATPDEA que ha sido renovado por periodos cortos, pero se estima que una eventual renovación será igualmente por corto tiempo más y por ello es importante que se reanuden negociaciones con EEUU. En todo caso es recomendable preparar estrategias para la eventualidad de la no renovación del ATPDEA.

Para el caso de la UE, es incierta la reanudación de conversaciones para negociar un acuerdo comercial; la Cancillería no ha enviado mensajes alentadores en este sentido. Más aún estamos en amplia desventaja con Colombia y Perú que tienen muy adelantados sus acuerdos que lo hicieron de manera conjunta.

Datos oficiales indican que Ecuador ha decrecido un 9% de las exportaciones de rosas con relación al año inmediatamente anterior.

El tema salarial fue nuevamente un tema que afectó seriamente al sector; el incremento fue en un porcentaje mayor que la inflación; no se consideraron aspectos técnicos y de capacidad de pago, sino únicamente aspectos políticos. Consecuentemente los costos de producción subieron y no se pudieron trasladar a los precios de venta, que al contrario disminuyeron.

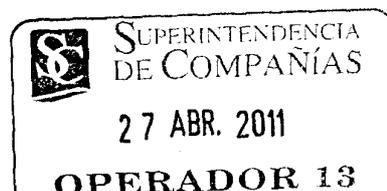
Un año más que la caja fiscal disminuyó por el excesivo gasto, que contrastan con una elevación del precio del petróleo y la disminución de remesas. El gobierno nuevamente buscó otras fuentes de financiamiento para su presupuesto, con créditos chinos altamente costosos a cambio de petróleo.

El nuevo aeropuerto de Quito (NAIQ), es un tema de permanente preocupación. Durante el 2010 se paralizaron las obras y hasta finales de año no terminaba la renegociación del contrato; consecuentemente la apertura de esta importante obra se sigue postergando y seguramente demorará entre 18 y 24 meses la inauguración.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

- 2 MAY 2011

SECCIÓN ARCHIVO  
RECIBIDO



1  
H

Como es de suponerse las actuales instalaciones siguen colapsadas y no brindan las comodidades mínimas para un buen manejo de nuestro producto.

El punto de mayor preocupación es que en el NAIQ no se dispondrá de un centro de carga en el que deberían estar agencias y paletizadoras; en la de planificación no se consideró un área suficientemente grande para que quepan los dos participantes de la cadena logística. Solamente estarán las paletizadoras y las agencias de carga deberán encontrar un lugar dentro o fuera del aeropuerto para realizar sus labores. Esto indudablemente perjudicará a la calidad de las flores pues habrá un manipuleo y transporte adicional.

#### **ENTORNO MUNDIAL**

La crisis económica mundial tendió a superarse, pero todavía continúan los estragos del fuerte impacto que afectó mucho al sector flores; los mercados aún no recuperan su demanda de antes de la crisis. Sin embargo el Euro se apreció frente al dólar y eso ayudó en alguna medida al sector importador europeo especialmente.

Los EEUU, Canadá continúan con un relativo estancamiento en sus compras.

Colombia siguió con su particular situación por la revaluación de su moneda, pero tienen el apoyo del gobierno para superar estos inconvenientes.

Las inversiones en países africanos siguen con un crecimiento sostenido y aunque tampoco han estado exentos de la crisis de mercado, los gobiernos apoyan decididamente al sector florícola. Estos productos tienen una fuerza importante en el mercado por sus bajos precios y por ello son competencia de los producidos aquí en el País; Kenya y Etiopía son productores muy importantes que definitivamente son una amenaza para nuestro producto. Los bajos costos de producción, sobre todo en mano de obra, la cercanía a los mercados de consumo en Europa le da una gran ventaja frente a la flor producida en Ecuador.

#### **AREA ADMINISTRATIVA**

Durante el año 2010 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 lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual.

#### **INVERSIONES**

El crecimiento del área de producción en Machachi fue de 24700 m<sup>2</sup> (2,47 há). Además, se reemplazaron 262.800 plantas, es decir un equivalente a 3,7 há; en La Victoria 175.000 plantas, en San Francisco 76.000 y en la finca de Machachi se reemplazaron 11.800 plantas. Del reemplazo de plantas, 145.300 fueron por nuevas variedades y 117.500 por existentes.

En octubre del 2010 se contrató un crédito por \$ 400.0000 con el Produbanco con un plazo de cuatro años, incluido uno de gracia, para financiar el crecimiento.

Así mismo se cancelaron créditos vigentes por \$ 332.000, a las diferentes instituciones financieras.

#### **MERCADO**

A fin de mantener nuestra presencia en los mercados y nuestra política de contacto personal con nuestros clientes, participamos en la Feria de Miami en marzo; así mismo en Miami en el International Floriculture Show en el que se mantiene contactos, entre otros, con nuestros clientes de Comercio Justo. Participamos también en la Feria FlorEcuador-Agriflor 2010 en Quito.

Por otra parte, se hicieron visitas a clientes en Rusia, Alemania, Holanda, Suiza, Italia, EEUU y Canadá.



2  
Handwritten signature and initials, including a large 'M' and a signature above it.

Nuevamente en el 2010 el segmento de ventas de flor de Comercio Justo (Fair Trade) en los EEUU, ha sido muy importante para nuestra empresa. Tenemos un excelente posicionamiento y sobre todo una magnífica relación con ellos, por nuestra atención preferente y rápida a sus requerimientos. Los resultados han sido 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.

Por convenir a los intereses nuestros y de común acuerdo eliminamos la exclusividad de ventas en Rusia a través de Fresko e iniciamos la búsqueda de nuevos clientes; tarea complicada pero posible, por el nombre y calidad de nuestra flor que mantenemos en ese mercado. Este es un nuevo reto que tomará tiempo, pero aspiramos a incrementar el porcentaje de ventas con clientes muy bien posicionados en Rusia.

#### **AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA**

Durante el año 2010 tuvimos un buen clima durante los cinco primeros meses, pero a partir de junio las cosas cambiaron drásticamente, a punto de tener promedios de 12oC y en algún mes el más frío de los últimos 10 años. Esto se tradujo en una baja producción y consecuentemente no se cumplieron las metas previstas. Pese a que en el mercado no había flor y la demanda era buena, no pudimos aprovechar una subida de precios ya que manteníamos un alto porcentaje (80%) en órdenes fijas y eso nos impedía renegociar con los clientes. En definitiva a partir de junio tuvimos un descenso en nuestra producción y ventas, hasta noviembre que subió la producción pero la demanda cayó, precisamente por sobreoferta de flor en el mercado; a esto hay que añadir que el clima en el hemisferio norte fue de bajísimas temperaturas, con nevadas inusuales y la demanda de flor bajó notablemente.

Como ya se mencionó, se creció en 2,47 Há y se renovaron 262.800 (aproximadamente 3,7 hectáreas) en las tres fincas.

Se continuó con el mejoramiento de suelo, en las áreas más desgastadas de las dos fincas SF y LV. Especialmente en SF se realizó un trabajo más completo, se rompió el subsuelo con riper para permitir un mejor drenaje y se colocó materia orgánica para dar estructura al suelo; trabajo complejo pero necesario dadas las condiciones y el desgaste del suelo.

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.

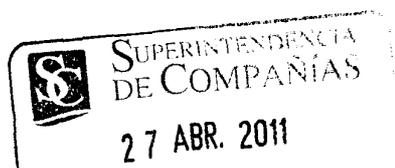
#### **FINANCIERA**

Durante el 2010, y a fin de cumplir con las resoluciones de la Junta del año 2010 en lo referente al programa de crecimiento, iniciamos los trámites para obtener un crédito con la CFN pues las condiciones de plazo y tasa de interés eran interesantes. El trámite lo iniciamos en marzo, pero los plazos para la aprobación se extendieron más de lo programado.

Paralelamente, un tiempo antes contactamos con Produbanco para solicitar un crédito, de menor cuantía y a plazos más cortos, por la demora de la CFN.

Llegó el mes de septiembre y nuestra situación de iliquidez se fue complicando y decidimos ir por la opción del Produbanco que nos entregaba el crédito de manera inmediata. Precisamente en esos días la CFN nos aprobó el crédito, pero la entrega debía pasar por otros trámites, entre ellos la sustitución de la hipoteca de La Victoria y eso habría tomado al menos 30 días o más, tiempo del que no disponíamos, entre otras cosas para cancelar a nuestros proveedores con los que teníamos atrasos en los pagos.

El crédito recibido de Produbanco fue de \$ 400.000 a cuatro años plazo con uno de gracia.



Handwritten signatures and initials in black ink. At the top is a signature that appears to be 'R'. Below it is another signature that looks like 'M'. There are also some other scribbles and marks.

Adicionalmente obtuvimos un crédito de \$ 84.000 del Banco Pichincha a tres años plazo. Obtuvimos otros dos créditos a corto plazo, uno por \$ 140.000 de Produbank y otro de \$ 40.000 del Banco Pichincha.

**RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010**

La utilidad bruta generada por la empresa durante el año 2010, fue de \$ 196.563,48 (Ciento noventa y seis mil quinientos sesenta y tres 48/100 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.

**CONCILIACION TRIBUTARIA**

**CALCULO 15% PARTICIPACION TRABAJADORES  
EJERCICIO 2010**

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		196,563.48
(-) AMORTIZACION PERDIDAS		-
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES		196,563.48
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		-29,484.52
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		167,078.96
<b>PARTIDAS CONCILIATORIAS</b>		
<b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>		
INTERESES Y MULTAS DE IMPUESTOS FISCALES E IESS	16.32	
AUTORETENCIONES	1,694.63	
REMUNERACIONES NO APORTADAS AL IESS	10,166.75	
BAJA CUENTAS INCOBRABLES	715.04	
GASTOS SIN SUSTENTO	1,371.89	
COMPROBANTES NO CUMPLEN CON REGLAMENTO DE FACTURACION	962.20	
PERDIDAS EN EL EXTERIOR (CIERRE MY FAIR ROSES)	32,742.00	47,668.83
<b>DEDUCCIONES</b>		
REMUNERACIONES DISCAPACITADOS		-20,568.87
<b>INGRESOS EXENTOS</b>		
DIVIDENDOS RECIBIDOS		-
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA		194,178.92
25% IMPUESTO A LA RENTA		48,544.73
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE		-3,389.88
(-) ANTICIPOS DEL IMPUESTO A LA RENTA		-41,281.34
IMPUESTO A LA RENTA		3,873.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		196,563.48
15% Participación Trabajadores		-29,484.52
25% Impuesto a la Renta		-48,544.73
UTILIDAD NETA EJERCICIO 2010		118,534.23
CALCULO DEL 10% DE LA RESERVA LEGAL		11,853.42
<b>UTILIDAD A DISPOSICION DE LOS ACCIONISTAS</b>		<b>106,680.81</b>

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 2011

1. Continuar con el crecimiento previsto en Machachi, apoyándose con créditos de mediano y largo plazo, que no afecten el desarrollo diario de la empresa.
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) y buscar clientes en el mercado ruso.
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



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

- 2 MAY 2011

SECCIÓN ARCHIVO  
RECIBIDO