

AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI AGROCOEX S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2012, 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 2012

Durante los primeros meses del 2012, exportamos a EEUU sin las preferencias arancelarias (ATPDEA), pues finalizaron en diciembre del 2011. Sin embargo, fueron renovadas hasta Junio del 2013 y las exportaciones no tuvieron contratiempos en ese aspecto, pues los clientes pudieron recuperar los impuestos de ese periodo.

En lo que respecta a la UE, no hay aún perspectivas para llegar a algún acuerdo comercial luego de que termine el sistema general de preferencias en diciembre de 2013. El Gobierno ecuatoriano aún no abre caminos para lograr algún tipo de acuerdo comercial con la UE y eso traerá complicaciones para la flor ecuatoriana que deberá pagar altos aranceles para ingresar a esos mercados.

Deberemos enfrentar estas dos situaciones que pondrán en clara desventaja a la flor ecuatoriana, frente la producida por Colombia y desde luego con la que produce Africa.

Hay mercados como el canadiense, que ha bajado dramáticamente sus compras a Ecuador, pues Colombia ya tiene un acuerdo comercial con ese país. A ese mercado, Agrocoex disminuyó un 16% de sus ventas con relación al año anterior 2011.

Al mercado de EEUU nuestras ventas bajaron en un 10% con relación al 2011.

Los salarios, una vez más, fueron fijados en un porcentaje mayor que la inflación; sin considerar aspectos técnicos y de capacidad de pago, sino únicamente cuestiones políticas. Consecuentemente los costos de producción subieron; esto sigue afectando permanentemente al sector, pues la mano de obra es un componente muy alto de los costos de producción.

A esto debemos añadir también los constantes incrementos de precio de los insumos, que encarecen permanentemente nuestro producto.

El gasto público continuó con un ritmo mayor que años anteriores, más aún en un año previo a elecciones presidenciales.

El nuevo aeropuerto de Quito (NAIQ), debió iniciar sus operaciones en octubre de 2012; sin embargo se postergó su inauguración para el 20 de febrero del 2013. Esta fecha coincide con el inicio de la temporada del Día de la Mujer.

Con mucho retraso y muy cercana a la fecha del anunciado inicio de operaciones del nuevo aeropuerto, recién se definió el lugar en que se instalarán las agencias de carga. En realidad estarán en dos lugares, uno llamado Tabacarcen (Tababela Cargo Center) a unos dos Km del aeropuerto, en donde se agruparán las agencias que manejan un 60% del volumen de carga; la construcción de estas facilidades apenas empezó en diciembre de 2012.

Otro grupo de agencias está construyendo sus instalaciones a la entrada del conector de Alpachaca, es decir a unos 8 km del aeropuerto.

Esta separación de agencias no es la mejor de las alternativas, pero era la única debido a la falta de espacio junto a las cuatro paletizadoras que estarán ubicadas junto a la pista del aeropuerto, con acceso directo a los aviones que transportarán la carga.

Hasta que esté terminada la construcción de estos centros de carga, seguirán recibiendo las flores en las instalaciones de Quito y luego de transportarán en camiones hasta el nuevo aeropuerto.

La falta de carreteras para el acceso al nuevo aeropuerto y que están en construcción, será un inconveniente para mantener la calidad de nuestra flor, por la demora adicional de por lo menos 24 horas para que salga el producto hacia los mercados internacionales.

El aeropuerto de Latacunga finalmente está en operación y por ahora solo dos aerolíneas llevan las flores desde allí.

A esta serie de inconvenientes tenemos que añadir uno más, que es el control impuesto por Agrocalidad, asunto que lo trataremos más adelante.

ENTORNO MUNDIAL

La crisis económica mundial, especialmente la europea, sigue golpeando al mercado de las flores; hay mucha incertidumbre sobre la permanencia del euro como moneda común. La entrega de millonarios recursos económicos a varios países ha sido permanente. Es complejo el panorama, pues no se ha determinado cuándo y a qué países suspenderán estas ayudas y si podrán permanecer en la zona euro.

Los EEUU y Canadá como ya se indicó, compran al Ecuador menos rosas que en años anteriores y lo están haciendo a Colombia por la ventaja de precios.

Colombia nuestro principal competidor, revaluó su moneda en un 10% durante el 2012 y esta quizás sea la única ventaja que mantenemos frente a ellos.

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2012 se dio cumplimiento a las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

En el 2012 se realizó el aumento de capital por la suma de \$ 250.003,00, para dar cumplimiento a la normativa tributaria, respecto de la reinversión de utilidades decidida por la Junta General de marzo de 2012. Con esto el Capital Social de la Compañía asciende a la suma de \$ 650.003,00.

Igualmente se implementaron las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF's, para dar cumplimiento con las regulaciones de la Superintendencia de Compañías.

De otra parte vendimos las dos propiedades (oficinas) en el Site Center y en la Torre República. Parte de estos fondos serán invertidos en el proyecto de diversificación en el que se ha trabajado durante todo el 2012. Esto como conocen lo señores accionistas, tiene el propósito estratégico de no depender exclusivamente del cultivo de rosas que mantenemos desde hace 20 años.

INVERSIONES

El crecimiento del área de producción fue de 2,95 Ha. en Machachi, con 210.000 plantas nuevas. Además, se remplazaron 165.500 plantas, es decir aproximadamente 2,4 Ha., en el transcurso del año. En La Victoria 94.800 plantas, en San Francisco 34.300 y en la finca de Machachi se remplazaron 36.400 plantas.

Durante el 2012 se contrató un nuevo crédito para la operación de la Compañía por \$ 500.000 a 4 años plazo, además de reinvertir \$ 250.000 de las utilidades generadas en el 2011.

Con esto se pudo cumplir con el programa de inversiones presupuestado, que incluye, además de lo mencionado, la construcción de un nuevo reservorio en Machachi. Por el crecimiento en esta finca, se cambió también el equipo de riego (computador, sistema de inyección, filtros, etc); cambio de plásticos, pagos de regalías, etc.

MERCADO

Durante los primeros meses del año, las ventas fueron relativamente normales, especialmente durante el Valentín y Día de la Mujer en que hubo una buena demanda en los mercados. Se cumplieron las expectativas de ventas hasta agosto. En los meses siguientes la demanda decayó y no pudimos cumplir el presupuesto de ventas durante los cuatro últimos meses del año. Esto básicamente porque hubo una gran cantidad de flor en los mercados; los clientes ofertaban precios exageradamente bajos e inaceptables.

A toda esta situación, se sumó el control fitosanitario de Agrocalidad y su absurdo requisito de cero tolerancia en ácaros. La autoridad sanitaria de EEUU presentó hace algunos años un proyecto para homologación de plagas; sin embargo Agrocalidad inexplicablemente no dio trámite a la parte que le correspondía y a mediados de año recibieron la notificación de que nuestras exportaciones estaban en riesgo de suspenderse a EEUU. Por ese incumplimiento, Agrocalidad impuso la norma de "cero tolerancia". Los controles se redoblaron en finca y eso trajo como consecuencia un mayor porcentaje de flor nacional. De la flor exportable, no se pudieron vender cerca de 900 mil tallos, por falta de demanda y en gran medida porque muchos clientes que no recibieron su flor retenida por Agrocalidad, dejaron de comprarnos. Las afectaciones económicas para nuestra empresa han sido muy elevadas y estimamos que por este concepto, superan los 200 mil dólares.

El año 2012 realizamos visitas a clientes en Ucrania y Europa. En un segundo viaje estuvimos presentes en la feria anual de Moscú y luego visitamos otros clientes europeos.

Adicionalmente participamos en la feria Agriflor 2012, que fue una de las más grandes realizadas hasta la fecha. Allí recibimos a varios clientes, algunos de los cuales visitaron nuestras fincas. Aprovechamos este evento para realizar una fiesta por los 20 años de Agrocoex y llevamos a un grupo muy numeroso de clientes, socios y algunos colaboradores, a una visita por el Centro Histórico de Quito, por la Iglesia de La Compañía y luego a una cena privada en un hotel del centro antiguo.

Las ventas de flor de Comercio Justo (Fair Trade), han continuado con relativa normalidad, siendo este un puntal muy significativo en las ventas a EEUU. Los clientes aprecian nuestra flor y esperamos que continúe esa excelente relación con ellos.

AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

Por los controles impuestos por Agrocalidad, nos vimos forzados a realizar mayores controles, como ya se indicó. Solo en el uso de acaricidas, hubo un gasto adicional de \$ 38.000 y en insecticidas \$ 25.000 más que en el año 2011. El gasto de plaguicidas para controlar trips se incrementó en un 300%; de un gasto mensual de \$ 1.300 pasó a \$ 4.800. Como se indicó, incrementamos un área de 2,95 Ha y se renovaron 165.500 plantas en las tres fincas (2,4 Ha).

Durante el año 2012, el clima fue bueno, producto de lo cual la producción fue mayor a la esperada, especialmente en el último trimestre. Este incremento de la producción fue generalizada saturando el mercado y eso repercutió en la menor demanda de flor.

Por otro lado hemos preparado el suelo cultivable en la finca de Machachi, por un lado utilizando el material extraído del reservorio, para igualar ciertas áreas; y por otro realizando siembras de pasto para luego incorporarlas y mejorar la estructura, especialmente de aquellos sectores en que se removió el suelo.

Poscosecha es un área de especial atención; el constante mejoramiento de la calidad es una prioridad para satisfacer los requerimientos comerciales. Los clientes son cada vez más exigentes en la calidad del producto.

De igual forma por los controles de Agrocalidad, se colocaron en poscosecha al menos ocho lámparas con lupa, con igual número de personas, para realizar una verificación adicional y evitar en lo posible el envío de flor con ácaros. El costo de este proceso es difícil de cuantificar, pues no solamente es el incremento de mano de obra, sino la manipulación adicional de la flor y su eventual daño.

FINANCIERA

Por decisión de la Junta General ordinaria de marzo de 2012, se reinvirtieron parte de las utilidades generadas en el 2011, por la suma de \$ 250.000. Este valor sumado a un crédito de \$ 500.000 a 4 años plazo, se usaron en parte el crecimiento de casi 3 Ha en Machachi y otra parte para el resto de inversiones realizadas en el 2012 y mencionadas en líneas anteriores. En el año 2012 se cancelaron \$ 351.808 de los créditos bancarios. A continuación un detalle de lo mencionado:

Valor deuda al 1-Enero de 2012	\$ 714,552.00
Préstamo Produbanco 2012	\$ 500,000.00
Pagos de capital en el 2012	\$ 351,808.00
Saldo deuda al 31-Diciembre de 2012	\$ 862,744.00

De forma que el incremento neto de la deuda fue de \$ 148.192,00 (\$ 862.744 - \$714.552).

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012

En el año 2012, se produjo una cantidad similar a la del 2011. Por las razones expuestas anteriormente (mercado, controles fitosanitarios), no se logró comercializar la totalidad de la flor disponible. Esto se refleja en los resultados del 2012, que son inferiores a los esperados y a los obtenidos en el 2011.

La utilidad generada por la empresa durante el año 2012, antes de impuestos y participaciones, fue de \$ 263,788.19 (Docientos sesenta y tres mil setecientos ochenta y ocho 19/100 dólares).

4. Crecer en el mercado de Comercio Justo (Fair Trade)
5. Crecer en el mercado Ruso con los clientes actuales y con nuevos clientes
6. Implementar el proyecto de diversificación.

COMENTARIOS

En primer lugar, nuestro permanente 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