

AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI AGROCOEX S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO COMPENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2013, 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.

A partir del segundo semestre del 2013, y por decisión unilateral, el Ecuador renunció a las preferencias arancelarias (ATPDEA) para las exportaciones a EEUU. Esto significó un duro golpe para las empresas florícolas, puesto que debieron iniciar negociaciones con sus clientes para lograr mantenerlos; en muchos casos dejaron de comprar puesto que el pago de estos impuestos, significa personal adicional y trabajo extra para la empresa, que generalmente es pymes. Esto hace que dichas empresas prefieran comprar flor en Colombia que ingresa sin impuestos por el tratado comercial.

En lo que respecta a la UE, el sistema general de preferencias se extendió hasta finales de diciembre del 2014. Esto sin duda, aunque temporal, es un respiro para nuestras exportaciones. El Gobierno ecuatoriano con cambios en el ministerio respectivo, ha continuado con las rondas de negociaciones y se espera que estas terminen en el 2014, es decir antes de diciembre que concluye el Sistema General de Preferencias "plus".

Los salarios, nuevamente fueron fijados en un porcentaje mayor que la inflación, pero en esta ocasión con valores aceptables.

Los insumos también sufrieron alzas significativas, que encarecen permanentemente nuestro producto.

El gasto público continuó con un ritmo importante considerando que tuvimos elecciones presidenciales y más aún en un año previo a elecciones seccionales.

El nuevo aeropuerto de Quito (NAIQ), inició sus operaciones en febrero precisamente en la época de envíos para el día de la mujer, con serias deficiencias, ya que las instalaciones de las agencias de carga, tanto en Tabacarcen como en Alpachaca, no estaban listas. Recién entre julio y agosto entraron a operar casi en su totalidad.

Una sola agencia que construyó sus propias instalaciones por fuera del aeropuerto, recibió carga desde el inicio de operaciones. El resto lo hizo de manera progresiva en los meses siguientes.

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2013 se dio cumplimiento a las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

Una de estas decisiones fue la búsqueda y definición de nuevas opciones de negocios en base a la diversificación, como un tema estratégico. La premisa fundamental fue tomar nuestras ventajas competitivas en el negocio del agro, logradas debido a la trayectoria y experiencia en la producción agrícola y en el comercio de productos perecibles.

Realizamos distintos estudios y en primera instancia nos enfocamos en el cultivo del cacao fino de aroma, luego orientamos el negocio a la productividad que ofrece el CCN51. Investigamos mucho sobre la producción y el mercado del cacao, nos planteamos la compra de tierras y dedicamos nuestros esfuerzos a conseguir una tierra apta en lo agrícola y con respaldo legal de papeles.

Finalmente decidimos entrar al cultivo del ciclo corto con la planta de chia, para lo cual alquilamos tierras en la zona de Montalvo. A la par iniciamos nuestra participación societaria en una empresa establecida llamada Comerescsa.

Decididos a entrar en el cultivo cometimos algunos errores tales como sembrar pasado el tiempo de hacerlo, sin contar con el riego necesario, etc. todo esto significó afectar los niveles de productividad de este primer ciclo.

Invertimos también en una planta procesadora de chia, máquinas que deberán servirnos para varios años en el futuro.

Al terminar el 2013 aún no hemos logrado concluir nuestro proyecto de diversificación de chia, si bien hemos terminado el cultivo, no se ha logrado concretar para esa fecha ninguna venta de producto.

En cualquier caso y pese a no contar con los resultados previstos, consideramos que esta fase de aprendizaje ha sido muy importante para lograr concretar nuestro proyecto requerido de diversificación. Hemos logrado poner un pie en la costa, hemos logrado destinar nuestros recursos a otros cultivos aparte de la rosa, hemos logrado insertarnos en el mundo de la producción y comercialización de granos, hemos aprendido sobre el proceso de delegación y control.

INVERSIONES

Durante el 2013, se realizaron inversiones por algo más de \$ 900.000, de ellos:

\$ 600.000 para cambio de 350.000 plantas (Insumos, patrones, yemas, plantas, regalías, e inversiones en cultivos).

\$ 300.000 para otras inversiones, entre otras:

Compra de paneles para cuartos fríos de una florícola en Cuenca por el valor de 32000usd, para la construcción de dos unidades, la una de 160 m² x 2,6 m de altura para prefrio en LV y la otra de 224 m² x 3 m de altura en Machachi, para ser instalados en los primeros días del siguiente año.

Cambio de plásticos en algo más de 13 Há.

Finca El Corazón, Machachi:

Se empezó con la adecuación de la sala provisional de poscosecha.

Inicio de obra civil para cuarto frío de 224 m².

Con la finalidad de mejorar los procesos de hidratación de la flor y fumigación se realizó la compra e instalación de la planta de tratamiento de agua. Esta planta provee 40 m³ en 10 horas de operación. Incluyó también la conducción del agua tratada a todos los bloques.

Se construyeron 1250 metros de cable vía que cubren aproximadamente 7,4 Há del área uno.

Crecimiento de un invernadero de 7.000 m²

La Victoria:

Construcción de nueva cocina (100 m²) y readecuación total de comedor existente, que incluyó la construcción de un comedor para ejecutivos o invitados y servirá también como sala de reuniones (40m²).

En Quito también realizamos adecuaciones en las nuevas oficinas e incluyó: diseño y construcción; instalación de red completa de voz y datos; compra de central telefónica.

En el mes de octubre se obtuvo un crédito de \$ 350.000, para cumplir con el programa de inversiones presupuestado, algunos de cuyos rubros importantes hemos mencionado.

MERCADO

Durante los primeros meses del año, las ventas fueron relativamente normales, especialmente durante el Valentín y Día de la Mujer. Sin embargo el adelanto de la producción para estas dos fechas importantes, no permitió cumplir con los presupuestos planteados, aunque las ventas fueron algo mayores que en el año precedente.

Los resultados del primer semestre fueron menores que lo presupuestado, debido principalmente a que habíamos perdido un importante cliente en el mercado ruso y estábamos en negociaciones con varios clientes nuevos. El segundo semestre, se logró una mejor venta especialmente al mercado ruso y el año terminó con resultados positivos.

A fin de recuperar ventas a EEUU y de no perder clientes especialmente, porque se terminó el ATPDEA, se realizaron tres viajes para visitar a potenciales compradores y a varios clientes. Una de esas visitas fue para asistir a un show de un cliente y visitar algunos otros compradores también. Todo esto dio resultados positivos, pues aunque con volúmenes pequeños, se logró captar nuevos clientes. Incrementamos las ventas en un 6% a ese mercado. Dentro de ese porcentaje está un aumento de ventas a Wholefoods, que es de largo, nuestro principal cliente.

Asistimos a la feria de Rusia y se aprovechó ese viaje para visitar clientes en Europa. Luego de la feria de Moscú, las cosas mejoraron significativamente y conforme pasaron los meses y hasta final de año, fuimos aumentando las ventas, sobre todo porque se consolidó la relación comercial particularmente con dos clientes con quienes habíamos estado en negociaciones por largo tiempo. En esa feria también se captaron nuevos clientes con quienes se ha ido creciendo en ventas

Por último asistimos a la feria de Colombia con el afán de contactar clientes que usualmente no vienen a Ecuador. Se consiguió también captar algunos clientes de EEUU.

Canadá es un mercado que cada vez compra menos en Ecuador básicamente por los impuestos, mayor costo de fletes, devaluación de su moneda; ahora se ha enfocado definitivamente en comprar a Colombia con quienes tienen un acuerdo comercial. Eso, naturalmente, nos ha afectado significativamente y nuestras ventas han ido decreciendo de manera permanente; en el 2013 apenas fue un 9,5% del total de ventas, casi un 2% menos

que en 2012. De todas maneras se seguirá haciendo esfuerzos para mantener y ojalá retomar a clientes que han bajado sus compras.

La presencia en ferias (principalmente Rusia) y los viajes para visitar clientes o captar nuevos, ha sido altamente positivo. Esto demandó esfuerzo e inversión, pero los resultados fueron importantes y la estrategia dio el resultado esperado.

Un hecho relevante de mencionar, es la certificación Rain Forest, que lo obtuvimos en el mes de julio, con la finalidad de mejorar las opciones comerciales.

AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

En el año 2012 se cambiaron alrededor de 350.000 plantas, (entre nuevas y variedades existentes) es decir un equivalente a 5 Há entre las tres fincas.

En La victoria fueron 248.100 plantas, alrededor de 3,5 Há

En San Francisco 40.000 plantas; más o menos 0,6 Há

El Corazón (Machachi) 62.600 plantas; es decir 0,90 Há

Este cambio es muy significativo pues, además de la inversión que representa en plantas, regalías etc, el trabajo no solo se limita a erradicar las plantas antiguas, sino también a labores de mejora de suelo mediante la incorporación de materia orgánica (compost, cascarilla de café, gallinaza), todo lo cual suma un desembolso económico importante. Esto también repercute en la baja de producción de esas 5 Há.

Poscosecha es un área de permanente y 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.

Se incrementó personal en campo y poscosecha para el control de plagas, y cumplir con los parámetros de Agrocalidad.

FINANCIERA

En el año 2013 se cancelaron \$ 377.736 de los créditos bancarios. Se obtuvo un crédito de \$ 350.000. A continuación un detalle de lo mencionado:

	Saldos	Créditos	Pagos	Saldos	Disminución
Banco	31/12/2012	2013	2013	31/12/2013	2013
Produbanco	747,304.03	350,000.00	262,295.82	835,008.21	87,704.18
Laad Américas	110,000.00	-	110,000.00	-	-110,000.00
Pichincha	5,439.76	-	5,439.76	-	-5,439.76
	862,743.79	350,000.00	377,735.58	835,008.21	-27,735.58

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

La utilidad generada por la empresa durante el año 2013, antes de impuestos y participaciones, fue de \$ **543,639.43** (Quinientos cuarenta y tres mil seicientos treinta y nueve 43/100 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. A continuación un cuadro resumen de los resultados.

CONCILIACION TRIBUTARIA

CALCULO 15% PARTICIPACION TRABAJADORES

EJERCICIO 2013

VALOR

DATOS PARA EL CALCULO DE LA REINVERSION

REINVERSION DE UTILIDADES

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	543,639.43	
(-) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	-17,267.01	
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES	526,372.42	
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-78,955.86	
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	447,416.56	
(-) INGRESOS EXENTOS	-28,364.61	
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	135,933.26	
(-) OTRAS DEDUCCIONES	-51,587.10	
BASE IMPONIBLE IMPUESTO A LA RENTA Y MAXIMO A REINVERTIR	503,398.10	
REINVERSION UTILIDADES \$100.000		
MONTO SUJETO A REINVERTIR (AGROCOEX)	100,000.00	
IMPUESTO A LA RENTA CON REINVERSION	-100,747.58	
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION LABORAL E IMPUESTO RENTA	363,935.98	(543,639.43-78,955.86-100,747.58)
10% RESERVA LEGAL	36,393.60	
UTILIDAD NETA	327,542.39	
MENOS REINVERSION	100,000.00	
DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS	227,542.39	

La Administración propone a los señores accionistas que se reparta la totalidad de las utilidades generadas en el año 2013.

71

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2014

1. Terminar el crecimiento del área restante en la finca El Corazón (Machachi).
2. Continuar con el permanente mejoramiento de la calidad de la producción y del producto de exportación.
3. Mejorar la eficiencia de los procesos de poscosecha y mantener una mejora continua de la calidad.
4. Crecer en el mercado Ruso con los clientes actuales y con nuevos clientes
5. Continuar con 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