

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 2014

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2014, 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.

La terminación de las preferencias arancelarias (ATPDEA) para las exportaciones a EEUU, fue un duro golpe para las empresas florícolas. Sin embargo el gobierno ecuatoriano aprobó una compensación mediante la entrega de certificados de abono tributario (CAT's). Esto ayudó a disminuir el impacto económico por la pérdida de competitividad, frente a productos de otros países que ingresan sin aranceles.

En lo que respecta a la UE y luego de casi cuatro años de negociaciones, en el mes de julio pasado, se cerró el acuerdo comercial con la Unión Europea. Este primer paso es muy importante, para la firma que deberá efectuarse en el transcurso del 2016.

Este acuerdo y como un hecho inusual, permitió igualmente negociar la prolongación del sistema general de preferencias que terminaba en diciembre del 2014. De tal forma que nuestros productos ingresarán al mercado de la UE sin aranceles hasta cuando entre en plena vigencia el acuerdo comercial.

A partir del segundo semestre del 2014, las exportaciones tuvieron una caída significativa. Algunos factores se sumaron negativamente, entre ellos la apreciación del dólar, la depreciación del euro y el rublo. Este último tuvo una devaluación del 80% entre junio y diciembre. Esto tuvo un doble efecto, que los importadores disminuyeran sus compras y además paguen menos por la flor ecuatoriana.

La crisis mencionada, no solo afectó a los mercados ruso y europeo, sino también a otros mercados. Los productores que tenían como principal mercado el ruso, empezaron a comercializarlo principalmente en EEUU a precios sumamente bajos. Consecuencia de ello, prácticamente todos los mercados se afectaron.

Los salarios fueron fijados en un porcentaje mayor que la inflación.



Los insumos también sufrieron una importante elevación de precio, encareciendo aún más nuestro producto.

El gasto público continuó sin cambios, pese a la caída del precio del petróleo. El déficit fiscal sigue financiándose con créditos externos a tasas elevadas.

El nuevo aeropuerto en Tababela, ha permitido un mejor manejo de la carga, aunque el sistema no es el ideal. Las agencias de carga en dos sectores diferentes y las paletizadoras en un tercero, dificultan la entrega de la flor y producen un manipuleo innecesario de las cajas, con el consiguiente daño y el rompimiento de la cadena de frío.

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2014 se dio cumplimiento a las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

Como resultado de la diversificación emprendida en el 2013, se continuó con la operación de la planta de Comerseca, que fue trasladada a Cotopaxi, en donde se procesan chia y quinoa. Por este último producto se iniciaron estudios para la construcción de una planta, que pueda procesar exclusivamente quinoa y mantener el proceso de chia.

INVERSIONES

Durante el 2014, se realizaron egresos de inversiones por cerca de \$ 800.000.

\$ 600.000 se egresaron para cambio y siembra de algo más de 360.000 plantas (insumos, patrones, yemas, plantas, regalías, e inversiones en cultivos).

\$ 200.000 para otras inversiones, entre ellas: adecuación de cuarto frío en Machachi, 3 Há de invernaderos, equipos de bombeo y conducción de agua para el crecimiento; red trifásica.

MERCADO

Durante el 2014, realizamos algunos viajes para visitar clientes y en uno de ellos en septiembre, asistimos a la feria de Rusia.

En mayo, se atendió una invitación de nuestro cliente Wholefoods, con la asistencia de uno de nuestros trabajadores, para presentar los proyectos del premio; visita muy importante que permite consolidar nuestra relación con ellos. Luego de esto se visitó otros clientes y con algunos de ellos se consolidaron relaciones comerciales importantes.

En Junio nuevamente se realizó una visita a EEUU para visitar potenciales clientes y otros con quienes ya mantenemos relaciones comerciales.

En Septiembre, como ya se mencionó, estuvimos en la feria de Rusia, durante la cual recibimos y tuvimos muchos contactos con mucho potencial de hacer negocios; lastimosamente el mercado ruso colapsó en octubre y a partir de esa fecha el mercado decreció considerablemente. Luego de la feria, se visitó clientes en Europa.

En Octubre tuvimos la feria en Quito y como en todas las anteriores, nos presentamos con stand para recibir y atender a los visitantes. Organizamos una cena con varios de nuestros clientes.

En el mes de noviembre, recibimos una invitación de la empresa Bayer para visitar Europa, esta vez con el Gerente técnico y el Jefe de poscosecha. Aprovechamos el viaje para analizar con los clientes algunos problemas de calidad que se venían presentando. El resultado fue muy interesante, pues se tuvo la ocasión de ratificar el buen nombre de nuestro producto y también buscar solución a aquellos inconvenientes o reclamos de algunos clientes.

Durante los primeros meses del año, las ventas fueron regulares, especialmente durante el Valentín y Día de la Mujer. Estas dos fiestas en conjunto superaron las expectativas, con ventas importantes. Sin embargo en los meses posteriores las cosas variaron, especialmente a partir del segundo semestre, cuando empezó la crisis rusa y europea, con la devaluación de sus monedas, la baja del precio del petróleo etc.

Nuestro cliente japonés, también dejó de comprarnos flor por la devaluación del yen; los precios ya no son competitivos. Perdimos un importante cliente.

El resultado final fue bueno, sin embargo la tendencia mensual de resultados, marcan el inicio de un período muy complejo y de difícil pronóstico especialmente en los mercados ruso y europeo.

AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

En el año 2014 se cambiaron alrededor de 159.900 plantas, en algo más de 2.2 Há.

Se construyeron cerca de 3 Há de nuevos invernaderos en Machachi y se sembraron alrededor de 201.900 plantas. Es decir entre cambio y crecimiento se sembraron 361.800 plantas en algo más de 5 Há.

En La victoria fueron 117.600 plantas, alrededor de 1,7 Há

En San Francisco 27.800 plantas; más o menos 0,4 Há

El Corazón (Machachi) se reemplazó 14.500 plantas y se creció con 201.900 plantas.

El cambio y crecimiento son muy significativos, pues son cerca de \$ 600.000 en inversión.

Como una estrategia comercial, hemos iniciado la siembra de "spray roses", con el propósito de disponer de un producto complementario y con demanda en el mercado.

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.

FINANCIERA

En el siguiente cuadro se refleja el movimiento de bancos durante el 2014.

Banco	Saldo 01/01/2014	Créditos 2014	Pagos 2014	Saldo 31/12/2014	Disminución 2014
Produbanco	835.008.21	300.000.00	305.234.98	829.773.23	-5.234.96
	835.008.21	300.000.00	305.234.96	829.773.23	-5.234.96

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

La utilidad generada por la empresa durante el año 2014, antes de impuestos y participaciones, fue de \$ 523.504, 98/100 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 2014	VALOR
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	523.504,98
(-) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	-19.072,31
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES	504.432,67
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-75.664,90
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	428.767,77
PARTIDAS CONCILIATORIAS	
GASTOS NO DEDUCIBLES	125.142,32
DEDUCCIONES	-16.363,26
INGRESOS EXENTOS	-
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	537.546,83
22% IMPUESTO A LA RENTA	118.260,30
(-) ANTICIPOS DEL IMPUESTO A LA RENTA 2014	-81.524,44
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE 2014	-757,94
DIFERENCIA IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR ABR 2015	55.977,92
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	504.432,67
15% Participación Trabajadores	-75.664,90
22% Impuesto a la Renta	-118.260,30
UTILIDAD NETA EJERCICIO 2014	310.507,47
(+) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	19.072,31
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	329.579,78
10% RESERVA LEGAL	-32.957,58
UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS	296.621,80

La Administración propone a los señores accionistas que las utilidades generadas en el año 2014, se mantengan en la cuenta de resultados acumulados.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2015

1. Implementar las estrategias comerciales de ofrecer nuevos productos (sprays, rosas de jardín, matrioshkas, bouquets)
2. Consolidar el mercado de Estados Unidos y Canadá tanto en wholesalers como en supermercados
3. Mejorar la eficiencia de los procesos de poscosecha y mantener una mejora continua de la calidad.
4. 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 confiaros 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