

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 2015

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2015, 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.

El año 2015 fue extremadamente complejo por diversas razones, tanto internas como externas.

Los primeros meses, particularmente las temporadas de Valentín y Día de la Mujer, fueron relativamente buenas, pese a los precios bajos y la falta de demanda, especialmente en Rusia. Para ese momento el rublo había tenido una devaluación importante que fue creciendo en los meses posteriores.

El decrecimiento de las exportaciones se acentuó a partir del segundo trimestre y continuó hasta finales de año.

Además de los problemas de mercado, por las devaluaciones del rublo y del euro, internamente enfrentamos un inconveniente muy grave: el volcán Cotopaxi se reactivó y hubo una erupción en el mes de agosto. Continuaron luego las emanaciones de ceniza, en diferentes momentos y eso nos obligó a tomar acciones inmediatas. En las fincas más cercanas LV y SF no tuvimos problemas con la ceniza; sin embargo en Machachi tuvimos serios problemas con la acumulación de este material en el cultivo y su posterior limpieza. Como consecuencia de esto hubo inconvenientes de calidad y reclamos de clientes. Luego conseguimos minimizar los efectos, pero en los mercados se especulaba que no convenía comprar flor a las fincas ubicadas en el sector del volcán; y esto impactó muy seriamente en nuestra planificación de ventas. Los clientes querían asegurarse de la calidad del producto y a momentos prefirieron comprar a otros proveedores especialmente del norte.

El año 2015 fue, sin duda, el más difícil para nuestra empresa; baja de precios, pérdida de clientes; mercado mundial deprimido; actividad del Cotopaxi.

Un rubro que nos ayudó a bajar los impactos mencionados, fue la entrega por parte del Gobierno, de los CAT's y por pocos meses del Draw Back.

En el 2016 y después de muchos incrementos sin sustento técnico, los salarios fueron fijados en un porcentaje aceptable. Sin embargo la estructura de costos de nuestra actividad es extremadamente alta, sobre todo por la mano de obra.

Si comparamos solamente con Colombia, el salario incluyendo los sueldos adicionales (13ro y 14to) es un 50% más alto.



Ecuador con 40 horas semanales paga \$ 478 por mes
Colombia con 48 horas a la semana paga \$ 246 por mes (esto por la devaluación del peso)
Si comparamos con Africa, las diferencias son enormes:
Kenia con 52 horas a la semana paga \$ 72 por mes.
Etiopía con 48 horas semanales paga \$ 42 por mes.

Pese a la baja del precio del petróleo, los insumos no reflejaron ese comportamiento.

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

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2015 se dio cumplimiento a las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

Para el proyecto de diversificación de quinoa y chia, hicimos un aporte de \$ 149.000.

INVERSIONES

Por el problema del Cotopaxi, se tomó la decisión de mejorar la infraestructura de Machachi y poder recibir y procesar la totalidad de la producción en caso de una erupción mayor.

Se construyó una nueva sala de poscosecha de 432m²; cuartos fríos de 123m²; bodega de 30m²; baños nuevos para trabajadores de 100m²; nuevo comedor y cocina de 114m²; oficinas de 59m². Estas inversiones no estaban presupuestadas, sin embargo era imperioso disponer de estas facilidades.

Durante el 2015, se realizaron egresos para inversiones por alrededor de \$ 683.000.

\$ 508.000 se egresaron para cambio y siembra de algo más de 420.000 plantas (Insumos, patrones, yemas, plantas, regalías, e inversiones en cultivos).

\$ 175.000 para otras inversiones, entre ellas para las construcciones antes citadas y la ampliación de 8.000m² de invernaderos con el correspondiente riego; mejoramiento de la planta de tratamiento de agua en Machachi; compra de una pequeña estación meteorológica, entre lo más importante.

MERCADO

Durante el 2015, realizamos algunos viajes para visitar clientes en EEUU y Europa.

Estuvimos en marzo en la feria de Tradewinds y el resultado fue positivo puesto que se incrementaron las ventas a través de este grupo.

También asistimos a una feria en Los Angeles, también con buenos resultados, pues se consiguió nuevos clientes y retomaron algunos anteriores.

Asistimos a una feria en China, pero con la dificultad del idioma, transporte, no se llegaron a concretar negocios importantes. Con algunos se mantiene una relación de compras esporádicas, sea por temporadas o fiestas.

En septiembre, asistimos a la feria de Rusia en la que atendió únicamente nuestra representante en ese País. Por el problema del Cotopaxi, canceló el viaje que tenía previsto el Gerente General. Es importante mantener una presencia en este mercado, que pese a estar deprimido, creemos que tiene un mercado para flor de calidad.

Estuvimos también con nuestro cliente Wholefoods, para tratar el tema de una nueva calificación a proveedores y consolidar nuestra relación con ellos, especialmente con los jefes de copras de las diferentes regiones a las que atendemos.

También se visitó a Galleria, con el propósito de consolidar la relación comercial.

En Noviembre nuevamente visitamos Wholefoods, para conocer a la nueva compradora y tratar de establecer una relación a largo plazo.

Durante los primeros meses del año, las ventas fueron más o menos regulares, especialmente durante el Valentín y Día de la Mujer.

En los meses posteriores la situación se volvió compleja pues se acentuó la crisis rusa y europea. El cambio de comportamiento del consumidor se hizo más evidente: compra de flores cortas y de menor precio.

A esto se suma la sobreoferta de flor en mercados como EEUU en donde los precios también bajaron considerablemente.

Por toda esta situación, perdimos varios clientes en diferentes mercados.

Sin embargo se consiguió incorporar algunas cuentas nuevas con volúmenes todavía bajos.

La caída de precios en Rusia fue de un 40%; en Europa del 13%.

A todo lo anterior hay que añadir, como ya se mencionó, el problema del Cotopaxi con el inicio de las erupciones y posteriores caídas de ceniza.

AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

En el año 2015 se cambiaron 362.680 plantas, que corresponde a algo más de 5.2 Há; un cambio muy importante si comparamos con años anteriores.

Hubo además un crecimiento pequeño en Machachi de 8.000 m2 para unas 57.000 plantas nuevas.

En La victoria se cambiaron 211.730 plantas.

En San Francisco 98.650 plantas.

El Corazón (Machachi) se reemplazó 52.300 plantas.

Como mencionamos en líneas anteriores, el área de producción se vio afectada por la erupción del Cotopaxi, principalmente la finca de Machachi; la permanente caída de ceniza creó una película en el plástico y en el cultivo. La limpieza requirió de manos de obra adicional y el perjuicio fundamental se dio en la baja brotación, pérdida por enfermedades pues el producto que se aplicaba, por la presencia de ceniza, no llegaba a las plagas.

En la finca LV, aunque la caída de ceniza fue muy esporádica, en cambio tuvimos graves inconvenientes con el agua de riego que viene precisamente del Cotopaxi. El agua que antes era limpia, llegaba lodosa; la capacidad de filtrado no era adecuado y taponó los goteros. Consecuentemente el riego era muy deficiente y las plantas disminuyeron su rendimiento.

Con la integración de la nueva sala de poscosecha en Machachi, hubo que mejorar el control de calidad para que el proceso sea similar al de LV. Los requerimientos de calidad son muy exigentes y es un área de especial atención.

FINANCIERA

En el siguiente cuadro se refleja el movimiento de bancos durante el 2015.

| Banco | Saldos 31/12/2014 | Créditos 2015 | Pagos 2015 | Saldos 31/12/2015 | Disminución 2015 |
|------------|----------------------|------------------|---------------|----------------------|---------------------|
| Produbanco | 829,773.23 | 301,519.02 | 594,544.56 | 536,747.69 | -293,025.54 |

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015

La utilidad generada por la empresa durante el año 2015, antes de impuestos y participaciones, fue de \$ 35.438,33 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 18% PARTICIPACION TRABAJADORES EJERCICIO 2015 | VALOR |
|---|-------------|
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES | 35.438,33 |
| (-) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS | - |
| BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES | 35.438,33 |
| 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | -5.315,75 |
| UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA | 30.122,58 |
| PARTIDAS CONCILIATORIAS | |
| (+) GASTOS NO DEDUCIBLES | 120.802,41 |
| (-) DEDUCCIONES | - |
| (-) INGRESOS EXENTOS Y/O NO TRIBUTABLES (CATS, D. BACK) | 294.835,66 |
| BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA | -143.910,67 |
| 22% IMPUESTO A LA RENTA | - |
| (-) ANTICIPOS DEL IMPUESTO A LA RENTA 2015 | - |
| (-) RETENCIONES EN LA FUENTE 2015 | -493,49 |
| DIFERENCIA IMPUESTO A LA RENTA A FAVOR ABR 2016 | -493,49 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES | 35.438,33 |
| 15% Participación Trabajadores | -5.315,75 |
| 22% Impuesto a la Renta | - |
| UTILIDAD NETA EJERCICIO 2015 | 30.122,58 |
| (+) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS | - |
| UTILIDAD ANTES DE RESERVAS | 30.122,58 |
| 10% RESERVA LEGAL | -3.012,26 |
| UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS | 27.110,32 |

La Administración propone a los señores accionistas que las utilidades generadas en el año 2015, se mantengan en la cuenta de resultados acumulados.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2016

- 1) Mejorar la productividad de las fincas
- 2) Posicionar en el mercado las variedades nuevas cambiadas en el 2015
- 3) Fortalecer el área y resultados comerciales
- 4) Incursionar en proyectos comerciales en el exterior de venta de bouquets
- 5) Controlar los costos y optimizar los ingresos para volver a tener mejores resultados

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.

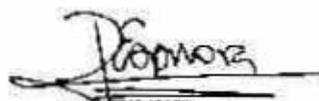
A ustedes apreciados Accionistas, nuestro agradecimiento por confiarnos la Dirección de la Empresa.

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

Muy atentamente,



Santiago Sáenz
Presidente



Diego Espinosa
Gerente General