

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 2017

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2017, 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 2017, según datos del BCE, hubo una inflación de -0,20% (deflación).

Pese a ello, en el sector florícola subieron los costos de producción, básicamente por un incremento en mano de obra, insumos agrícolas, cartón etc.

Además se elevaron las tarifas aéreas, con lo cual el sector ha perdido competitividad frente a Colombia, que tiene menores costos en MO y fletes aéreos.

El 2017 las exportaciones de flores crecieron un 9,8% en valor, pues subieron de 802 millones en el 2016 a 881 millones en 2017.

El crecimiento en toneladas en 2017 fue de 11,1%; en el 2016 fue de 9,8%.

Es decir el precio/kg exportado decreció en 0,06 centavos.

El 2017 su valor fue de 5,54 \$/kg, el más bajo de los últimos 4 años; el más alto fue de 6,08 \$/kg en el año 2012.

Las exportaciones de rosas alcanzaron los USD 654 millones, es decir un crecimiento del 8,9% con respecto a los USD 600 millones exportados en el 2016.

En volumen, en el 2017 las exportaciones de rosas fue algo más de 124 mil toneladas; un crecimiento del 13,2% en relación con el 2016 que se exportaron 109 mil toneladas.

En el 2017, el precio referencial por kilo exportado de rosas se situó en USD 5.28 registrando un decrecimiento del 3,8% (\$ 0.21/kg) con respecto al 2016.

Durante los diez últimos años, el valor más alto se registra en el 2012, con USD 6.07 por kilo de rosas exportadas.

Las exportaciones a los EEUU en el 2017 fueron del 48% del total en dólares; crecieron alrededor del 2% frente al año 2016.

A la UE fueron del 20% (igual que el 2016) y a Rusia el 15% (1% más que el 2016).

Durante el 2017 el euro se apreció en un 16% frente al dólar.

Pese a las apreciaciones, tanto del euro como del rublo frente al dólar, el precio de la flor no mejoró.

Los clientes, en su gran mayoría, realizan sus compras en base al precio y exige igual calidad. Hay empresas que venden sus rosas a precios extremadamente bajos y para todo el año; es difícil competir en esos términos.

Las actividades y resultados de la gestión de la empresa, se han ido comunicando en las diferentes reuniones de directorio a lo largo del año.

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2017 se cumplieron las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

INVERSIONES

En el año 2017 se realizaron inversiones por \$ 766 525.

Los rubros más importantes fueron:

Genim:

Aportes de capital: \$ 47.396

Inversiones en fincas.

Plantaciones: cultivos y periodo vegetativo:

\$ 449.596 se egresaron para cambio y siembra de 217.880 plantas (insumos, patrones, yemas, plantas, pago de regalías, e inversiones en cultivos)

Otros activos:

\$ 269.533; (pago cuotas de sistema de riego, tableros de distribución, plásticos invernaderos, vehículo, equipo cuarto frío, cuarto de tinturado, etc)

AREA COMERCIAL

En el 2017, se hicieron varios viajes y asistimos a cinco ferias.

Marzo:

Feria en Las Vegas; se consiguió 3 clientes pequeños.

Igual en marzo, asistimos a la feria de Tradewinds; también se establecieron ventas a clientes pequeños.

Mayo:

Asistimos a la feria de Shanghai, China. Mercado interesante y en crecimiento. Compra flor tinturada. Se hicieron algunos contactos y por lo pronto se trabaja con cuatro clientes regulares.

Luego de la feria se visitó a varios clientes en Italia y Holanda.

En Italia, se retomó contacto con un cliente que dejó de comprar. Ahora tenemos una orden semanal con un buen volumen. Con otro cliente se aumentó la orden fija.

Junio: estuvimos en una macro rueda de negocios en Guayaquil; hubo reuniones con varios compradores potenciales y se concretó relación comercial con un cliente.

Septiembre:

Estuvimos presentes con stand en la feria de Moscú. Nuestra vendedora mejoró su gestión en el 2017. Recibimos a varios clientes y con otros tuvimos reuniones en sus instalaciones. Esto para reforzar la relación comercial con quienes mantenemos ventas regulares todo el año.

También se consiguió nuevos clientes con volúmenes pequeños aún y uno en particular con un volumen importante.

Octubre:

Asistimos a la feria en Japón. Este mercado al momento no está interesado en la flor del Ecuador; para ellos no es muy importante el largo de tallo ni el tamaño de botón. Están enfocados en el precio y por ello compran la mayoría de flor en Kenya.

En este mismo mes asistimos a la feria de WFFSA en Miami, en la que se mantuvo reuniones con varios clientes. También se establecieron relaciones comerciales con tres nuevas empresas.

Se visitó a varios clientes entre ellos a Galleria con quienes mantenemos una excelente relación comercial. Con ellos se concretó una venta de flor pintada, que luego su cliente la canceló.

Comentarios sobre los distintos mercados:

Rusia: Este mercado ha cambiado en los últimos años; ahora compran muchas cajas mixtas cortas y pocas variedades en cajas sólidas. En el 2017 tuvimos un incremento de venta en este mercado del 23% en tallos.

EEUU y Canadá: Estos mercados han cambiado mucho; antes compraban flor para tener en stock pero ahora no. Compran exactamente lo que tienen pre-vendido y ya no tienen en sus cuartos fríos flor adicional.

Demanda principal son cajas de 60cm sólidas y colores de temporada; no buscan muchas variedades nuevas, sino las que ya conocen y saben su comportamiento.

En el 2017 tuvimos un incremento del 6% en tallos.

Europa: Este mercado como siempre busca variedades nuevas y tallos cortos a precios bajos, pero exigen calidad. Cuando hay flor en el mercado completan fácilmente sus requerimientos sin mayor esfuerzo, por lo que es difícil concretar ventas a precios altos.

Hemos decrecido en este mercado en un 18% en tallos.

Además y por gestiones propias del departamento de ventas y el trabajo diario, se han conseguido alrededor de 40 nuevos clientes en diferentes mercados.

También hemos dejado de vender a algunos por morosidad; en varios casos se recuperó la cartera. Hay otros clientes que han reclamado calidad y dejaron de comprar. A algunos se dejó de venderles por reclamos sin el sustento debido.

Entre los meses de julio y septiembre, hubo algunos eventos que dificultaron las ventas: huracanes en EEUU y terremoto en México. Esto se tradujo en una reducción de espacios de carga aérea hacia EEUU principalmente. A esto hay que añadir la huelga de una aerolínea que duró unos tres meses. Es decir hubo una grave crisis en el transporte de carga.

Por otra parte, a partir del mes de octubre y hasta finales de año, hay una mayor demanda de espacios en Chile y Perú para exportar por avión productos de temporada. Esta demanda se extiende hasta enero del siguiente año.

Como consecuencia de todo lo mencionado, se incrementaron las tarifas aéreas entre un 30 y un 40%.

PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

Durante el año 2017 se cambiaron 226.880 plantas, es decir 3,24 Há; entre 14 nuevas (66%) variedades y existentes.

En La victoria se cambiaron 105.830 plantas.

En San Francisco 27.450 plantas.

Machachi 93.600 plantas.

Previo a Valentin y Día de la Mujer, la temporada fue fría y lluviosa; la producción se atrasó y hubo menor cantidad de tallos disponibles para esas fechas.

Con relación al presupuesto y aunque no hubo desperdicio de flor, tuvimos un 87% de cumplimiento, precisamente por la menor cantidad de tallos producidos.

Entre marzo y mayo e incluso junio (inusual), el clima fue igualmente lluvioso y frío, con presencia de más enfermedades y menor producción.

Comparando el año 2017 con el 2016, existe un comportamiento muy marcado en dos etapas:

De enero a mayo: la producción fue menor (94%), el número de tallos exportados fue mayor (101%), el precio fue mayor (110%) logrando unas mejores ventas que el 2016 en este periodo (111%)

De junio a diciembre: la producción fue mayor (126%), el número de tallos exportados fue mayor aunque con menos eficiencia (116%) el precio menor (91%) y los ingresos mayores al 2016 en este periodo (106%)

En las dos etapas aprovechamos las distintas circunstancias para vender más dólares (108.4% en el año), sin embargo los precios fueron más bajos aunque con mayores producciones.

En esta segunda etapa, la mayor producción se debe a algunos factores de manejo: sistema de ferti-riego nuevo en las fincas de Cotopaxi; nuevas fuentes de fertilizantes y manejo de des bloqueadores de suelo. También se debe a factores climáticos (temperatura y humedad)

En el 2017 hubo un 8% de incremento en número de tallos exportados vs el 2016 y un 1% de déficit vs el presupuesto

Se mantiene la tendencia de un menor precio de exportación desde el mes de Junio 2017. El resultado fue el mismo precio promedio anual y un 2% de déficit vs el precio presupuestado

En el 2017 tuvimos un 4% más de ingresos netos que el 2016 y 4% menos que lo presupuestado.

En cuanto a costos y gastos, las variaciones más relevantes están en dos cuentas importantes: a) insumos agrícolas, por los nuevos esquemas y fuentes de fertilizantes establecidos y b) mano de obra, pese a que mantenemos un promedio real de menos de 7 personas por ha.

En el 2017 tuvimos un 5% de incremento en los gastos totales y 3% vs lo presupuestado. Las principales diferencias vienen dadas por insumos agrícolas y mano de obra.

Debido a los cambios de clima, las enfermedades y plagas han perdido su estacionalidad o ciclo natural, lo que ha ocasionado que la mayoría de enfermedades se presenten durante todo el año, lo que se traduce en mayores gastos en plaguicidas.

Entre febrero y agosto se trabajó en un proyecto denominado de Optimización de Recursos, enfocado principalmente al área de poscosecha, pero también a producción y ventas. Se establecieron algunos procedimientos y políticas. Además se trabajó en generación y manejo de información, reportes, canales de comunicación, estandarización de procesos, manejo de recursos logísticos, manejo y optimización de materiales etc.

El control de calidad en las dos poscosechas es permanente, para garantizar la calidad del producto final.

FINANCIERA

En el siguiente cuadro se refleja el movimiento de bancos durante el 2017.

MOVIMIENTO PRESTAMOS

Banco	Saldos 31/12/2016	Créditos 2017	Pagos 2017	Saldos 31/12/2017	Variación 2017
LAAD AMERICAS	1,000,000.00	-	152,000.00	848,000.00	(152,000.00)
	1,000,000.00		152,000.00	848,000.00	(152,000.00)

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2017

La utilidad de la operación de la empresa durante el año 2017, antes de impuestos y participaciones, fue de \$ 15,851.62.

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.

AGROCOEX S.A. CONCILIACION TRIBUTARIA EJERCICIO 2017

	VALOR
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	14.771.06
(-) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	<u>1.080.54</u>
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES	15,851.62
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	<u>-2,377.74</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	13,473.88
PARTIDAS CONCILIATORIAS	
(-) AMORTIZACION PERDIDAS TRIBUTARIAS (2015)	14,024.21
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	130,639.59
OTRAS PARTIDAS CONCILIATORIAS	
(-) DEDUCCION IMPUESTO TIERRAS RURALES	1,407.64
(-) EFECTOS ACTUARIALES ORI JUBILACION PATRONAL	77,088.37
(-) EFECTOS ACTUARIALES ORI DESAHUCIO	<u>9,520.64</u>
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	42,072.61
IMPUESTO A LA RENTA POR ANTICIPO MINIMO	65,520.08
RESULTADO NETO	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	15,851.62
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-2,377.74
(-) IMPUESTO A LA RENTA POR ANTICIPO MINIMO	<u>-65,520.08</u>
PERDIDA DEL EJERCICIO 2017	-52,046.20
(+) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	<u>-1,080.54</u>
PERDIDA NETA DEL EJERCICIO 2017	-53,126.74
10% RESERVA LEGAL	.
PERDIDA NETA DEL EJERCICIO (ACCIONISTAS)	<u>-53,126.74</u>

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2018

- 1- Mejorar la rentabilidad de la empresa
- 2- Incrementar la productividad de las plantas
- 3- Mejorar la percepción del cliente en relación a la consistencia de la calidad.

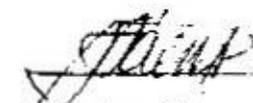
COMENTARIOS

Nuestro agradecimiento a Dios, por su permanente guía y apoyo para alcanzar las metas propuestas. 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