

## 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 2018

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2018, 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 2018, según datos del BCE, la inflación fue del 0,27%. Pese a este indicador, en el sector florícola continúan subiendo los costos por sobre la inflación declarada, especialmente en producción, básicamente por un incremento en mano de obra (el incremento del salario básico en el 2018 fue de casi un 3%); igual incremento se experimentó en insumos agrícolas, cartón etc.

Las tarifas aéreas, siguen con incrementos, con lo cual seguimos perdiendo competitividad frente a Colombia, que tiene menores costos en MO (acentuado por la depreciación del peso) y fletes aéreos.

Según información de las agencias de carga, el incremento del costo de fletes se debe, a la falta de aviones de carga en el mercado y también a que no existen suficientes pilotos. A esto hay que añadir la demanda existente para llevar fruta desde Perú o Chile, en donde pagan mejores precios. Incluso viene carga desde Perú para ser embarcada en Quito.

Por esto, se han realizado pruebas y envíos por barco, con resultados muy interesantes, en cuanto a la calidad de la flor y desde luego con costos mucho menores que por avión; siendo a Miami un 42% menos que el flete aéreo y a Los Angeles 23% menos.

El 2018 las exportaciones de flores decrecieron un 3,4% en valor; bajaron de 881 millones en 2017 a casi 852 millones en 2018.

Así mismo hubo un decrecimiento en toneladas de un 0,9% con relación al 2017

Las exportaciones de rosas bajaron a USD 635 millones, es decir un decrecimiento del 2,8% con respecto a los USD 654 millones exportados en el 2017.

En volumen, en el 2018 las exportaciones de rosas bajaron a 123 mil tn, es decir un decrecimiento del 0,8% en relación con el 2017 que se exportaron 124 mil toneladas.

En el 2018, el precio referencial por kilo exportado de rosas se situó en USD 5,15 registrando un decrecimiento del 2,0% (\$ 0,10 cvs.) con respecto al 2017. Este es el valor más bajo desde el 2008 y esa tendencia desgraciadamente se mantiene.

Durante los diez últimos años, el valor más alto se registra en el 2012, con USD 6,07 por kilo de rosas exportadas.

En el 2018, el 40% de rosas ecuatorianas fueron exportadas a Estados Unidos, quien se ha consolidado como nuestro principal socio comercial desde inicios de la floricultura. En



comparación al año 2017, hay una retracción del 2% (en volumen) en la participación de las exportaciones a este mercado.

Rusia, el segundo mercado más importante, también registra una reducción en su participación del 1%.

Holanda se ubica como tercer destino de las exportaciones de rosas ecuatorianas, en el 2018 abarcó el 8% del mercado. A este destino le sigue Italia con el 4%, España, Kazajistán y Canadá con el 3% cada uno, y Ucrania y Chile con el 2%. Finalmente, los demás destinos representan el 15% de las exportaciones de rosas.

En el 2018, las exportaciones de rosas a Estados Unidos registran un decrecimiento del 7% en valor, pasando de USD 274 millones exportados en el 2017 a USD 256 millones en el 2018.

Los precios no han mejorado en ninguno de los mercados. Los clientes, en su gran mayoría, realizan sus compras en base al precio y exige igual calidad.

Muchas empresas colocan 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 2018 se cumplieron las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

#### **INVERSIONES**

En el año 2018 se realizaron inversiones por \$ 611.296.

Los rubros más importantes fueron:

**Genim:**

Aportes de capital \$ 84.385

**Inversiones en fincas.**

**Plantaciones: cultivos y periodo vegetativo:**

\$ 374.897 se egresaron para cambio y siembra de plantas (Insumos, patrones, yemas, pago de regalías, e inversiones en cultivos).

**Otros activos:**

\$ 152.214; (pago de saldo cuotas de sistema de riego, camión para transporte de flor, equipo adicional de bombeo Machachi, etc)

#### **AREA COMERCIAL**

En el 2018, al igual que años anteriores, se realizaron algunos viajes y estuvimos presentes en cinco ferias: China, Polonia, Rusia, Ecuador y WFFSA.

**Mayo:** Feria en Beijing (China). Sigue siendo un mercado en crecimiento. Trabajamos con clientes regulares y otros que son estacionales. La flor tinturada es primordial y tiene mucha demanda. Durante la feria se hicieron nuevos contactos, con algunos de los cuales se sigue conversando para venderles regularmente.

**Junio:** asistimos una vez más a una macro rueda de negocios en Guayaquil; hubo reuniones con varios compradores potenciales. Muy pronto esperamos concretar negocios con uno de ellos.

**Agosto-Septiembre:** se hicieron visitas a clientes y a otros potenciales en República Checa y Moscú, en compañía de nuestro vendedor en Rusia.

Asistimos por primera vez a la feria en Polonia. Se contactó a tres clientes; seguimos trabajando con dos de ellos.

Un año más estuvimos presentes con stand en la feria de Moscú. Fue más interesante que la del año anterior, con mejores visitas y se consiguió nuevos clientes con los que hay que desarrollar una relación en el tiempo.

Con otros clientes se han suspendido relaciones por diferentes motivos.

Septiembre: Estuvimos presentes en la Expo FlorEcuador, la primera feria promocionada y operada por ExpoFlores. Fue un éxito desde el punto de vista gremial y particularmente empresarial. Hubo muchas visitas tanto en finca como en el stand, de clientes actuales y muchos potenciales, con algunos de los cuales ya se está trabajando y en otros casos se mantiene el contacto hasta lograr captarlos como clientes fijos.

Octubre: Estuvimos en la feria de la WFFSA y nos visitaron algunos potenciales clientes. Lograr cerrar negocios toma tiempo, pero se mantienen los contactos; con alguno ya se trabaja regularmente.

Igual mantuvimos reuniones con clientes actuales para conversar acerca de sus inquietudes y mejorar el servicio, especialmente con Galleria y Wholefoods, nuestros clientes más grandes al momento.

Comentarios sobre los distintos mercados:

#### MERCADO RUSO

Es un mercado muy inestable, precios bajos.

Demandan mucho tallo corto y cajas mixtas. Enfocados en variedades específicas (ej piden explorer en lugar de freedom, como condición para poner órdenes fijas). Con respecto al año anterior, la venta de tallos decreció un 14% y en valores un 21%.

#### MERCADO EE.UU. Y CANADA

La mayoría de clientes no pone órdenes fijas; manejan mercado abierto pues dicen que hay mucha flor y a precios más bajos.

Demanda principal son cajas de 60cm sólidas y colores de temporada, variedades tradicionales, pocas variedades nuevas.

Con respecto al año 2017, la venta de tallos y de valores, se incrementó en casi un 30%.

#### EUROPA

El mercado europeo, como siempre, busca variedades nuevas y tallos cortos.

En variedades nuevas seleccionadas tienen un buen precio pero son muy exigentes en calidad.

Con relación al 2017, las venta de tallos creció un 21% y en valor un 31%.

#### OTROS MERCADOS

En el resto de países, el principal mercado de crecimiento ha sido China; está en expansión; algunos clientes tienen órdenes fijas, pero la gran mayoría son compras estacionales.

La gestión de ventas se enfocó también en la búsqueda de nuevos clientes; se contactó a cerca de 40 y se concretaron ventas con 28 de ellos. Son volúmenes bajos aún, pero es un proceso en el que se envían muestras, controlan calidad, vida en florero etc.

Con la participación en ferias también se contactó a unos 24 clientes potenciales:

11 en Rusia, de los cuales 7 están activos, aunque algunos con compras pequeñas

4 en Polonia, y se mantiene solamente uno con compras habituales

6 en la feria de Quito; de los cuales 5 están activos.

5 en la feria de WWFSA; aún no se han concretado ventas. Se espera hacerlo en el 2018

5 en China; por ahora solo uno compra regularmente y tiene mucho potencial; otros lo hacen esporádicamente. Sin embargo se mantiene contacto con todos y se espera concretar ventas pronto.

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.

## **PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA**

Durante el año 2018 se cambiaron 210.650 plantas, es decir 3 Ha; entre tres variedades nuevas 33.520 plantas (16%) y existentes (84%).

En La victoria se cambiaron 25.880 plantas.

Machachi 35.120 plantas.

En San Francisco 148.650 plantas.

La siembra real fue de 348.000 plantas pues se sembró a alta densidad como parte de las estrategias para sacar más rojos para Valentín.

Durante el mes de diciembre del 2017 y las primeras semanas de enero 2018 el clima fue extremadamente frío y con ausencia de sol. Esto produjo un atraso de alrededor de siete días en las producciones programadas para san Valentín y día de la mujer.

Para Valentín este atraso provocó algunos inconvenientes, pues significó que no exista mucha carga de despachos para los vuelos programados al inicio y que al contrario se acumule muchísima carga en los vuelos tardíos. Esta situación generó un colapso de la logística de los embarques ecuatorianos a partir del 2 de febrero, lo que afectó de forma directa a la calidad de la flor

La temporada del día de la Mujer fue complicada por la flor que no salió para Valentín y la oferta fue muy alta.

Las dos temporadas, Valentín y Mujer, fueron en conjunto muy buenas y las mejores que ha tenido la empresa en los últimos años. Las ventas totales fueron superiores al año 2017, tanto en tallos como en dólares.

La temperatura sigue afectando la producción. Los últimos años 2013-2018 han sido los años más fríos de los últimos 15, lo que ha dificultado la planificación de producción y por tanto las productividades

El año 2018 en tv y sf adicional al cambio del riego del año anterior, se trabajó con la fertilización al 50% con fertilizantes líquidos más eficientes y que ayudaron a bajar la conductividad eléctrica; la parte negativa es el precio: 40% mayor que la fertilización tradicional; los resultados fueron satisfactorios. También se utilizó desbloqueadores de nutrientes en cantidades de 20 l/ha cada dos meses; esto representó una ayuda en la productividad pero con un costo adicional de 20.000 usd en el año.

En San Francisco se sembró rojos a alta densidad, 700 a 900 plantas por cama; estas siembras fueron realizadas con una prueba a partir del mes de abril y el resto en julio. La producción fue dispersa y creemos que, este sistema funciona con plantas maduras de al menos tres ciclos.

En el 2018 la producción mayor de 3'400.000 tallos se debió a los fertilizantes y riego; adicionalmente y lo más importante, a una menor área de recambio. Esto no se puede sostener debido a la necesidad de reemplazar variedades viejas y también las que el mercado ya no demanda.

En mano de obra, el incremento se debió a la contratación de personal en los meses de noviembre y diciembre, para capacitar para el Valentín 2019, con el objetivo de terminar las labores en menos horas y con mejor calidad.

### CIFRAS DE LA OPERACIÓN

Con relación al año terminado y comparando las cifras con el 2017, tenemos los siguientes resultados:

Total Ingresos: \$ 1'200.000, más que el año anterior; es decir un 15% adicional.

Como se mencionó, hubo una producción mayor, resultado de algunos factores como el nuevo equipo de riego, mejor fertilización y desde luego una mejor gestión de ventas especialmente en las épocas de Valentín, Día de la Mujer y Día de la Madre.

Sin embargo hubo meses con ventas menores y en algunos de ellos los resultados fueron negativos.

En cuanto a gastos:

Los gastos operacionales, que incluyen producción, poscosecha y empaque, se incrementaron en \$ 785.300 con relación al 2017; los costos más importantes fueron de insumos agrícolas, mano de obra (se procesó mayor cantidad de flor); suministros y materiales (por el mayor número de tallos exportados).

Gastos de ventas y administración, fueron superiores en 271.300, con relación al año anterior.

El total de gastos fue superior en 1'042.000 con relación al 2017.

La utilidad antes de impuestos y participaciones, menos el efecto por impuestos diferidos, fue de \$ 162.194,44.

### FINANCIERA

En el siguiente cuadro se refleja el movimiento de bancos durante el 2018.

#### MOVIMIENTO PRESTAMOS

Banco	Saldos 31/12/2017	Créditos 2018	Pagos 2018	Saldos 31/12/2018	Variación 2018
LAAD AMERICAS	848.000.00	-	152.000.00	696.000.00	(152.000.00)
	848.000.00		152.000.00	696.000.00	(152.000.00)



## RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018

La utilidad de la operación de la empresa durante el año 2018, antes de impuestos y participaciones, fue de \$ 162.184,44.

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 EJERCICIO 2018

	VALOR
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	177,096.36
(-) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	<u>-14,901.92</u>
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES	162,194.44
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	<u>-24,329.17</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	137,865.27
PARTIDAS CONCILIATORIAS	
(-) AMORTIZACION PERDIDAS TRIBUTARIAS (2015)	-104,883.96
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	204,484.40
OTRAS PARTIDAS CONCILIATORIAS	
(-) DEDUCCION DISCAPACIDADES	<u>-12,813.85</u>
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	314,651.86
IMPUESTO A LA RENTA	89,223.41
RESULTADO NETO	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	162,194.44
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-24,329.17
(-) IMPUESTO A LA RENTA POR ANTICIPO MINIMO	<u>-89,223.41</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO 2018	68,641.86
(+) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	<u>14,901.92</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO 2018	83,543.78
10% RESERVA LEGAL	<u>-8,354.38</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ( ACCIONISTAS)	<u>75,189.41</u>

La administración propone a los señores accionistas que la utilidad generada en el año 2018, se mantenga en la cuenta de resultados acumulados.

## OBJETIVOS PARA EL AÑO 2019

- 1- Mejorar la comercialización optimizando la logística de transporte.
- 2- Mejorar la rentabilidad

## 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 confiar en 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