

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 2019

El presente informe ponemos a consideración de los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2019, 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 2019, según datos del BCE, la inflación fue negativa -0,07%. Pese a este indicador, en el sector florícola, los costos han subido, especialmente en producción, básicamente por un incremento en mano de obra (el incremento del salario básico en el 2019 fue de 2,073%). También hubo incremento de precios en insumos agrícolas, cartón, plástico, etc.

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

Para compensar de alguna manera el costo del flete aéreo, se realizaron envíos por barco, especialmente en Valentín y Día de la Madre.

En el 2019, el 45% 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 2018, hubo un incremento del 3.9% (en volumen) en la participación de las exportaciones a este mercado.

Rusia en el 2019, registró una reducción del 4,1% en su participación, con relación al 2018. Europa en el 2019, también tuvo un decrecimiento del 1,8% con relación al 2018.

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

Durante el mes de octubre sufrimos una larga y violenta huelga que duró más de 10 días. Enfrentamos una situación crítica desde el primer día de la semana de la huelga indígena, cuando más de 100 indígenas ingresaron a la fuerza a la finca La Victoria. El resultado de la invasión fue una destrucción y saqueo de todo lo que encontraron a su paso, pero sobre todo nos dejaron un sentimiento de frustración e indefensión que afectó el mantenimiento de los cultivos y la entrega de flor.

Sin embargo, pese a la situación general de miedo, contamos con el apoyo y trabajo de todos nuestros colaboradores durante todos los días de la semana, el trabajo tuvimos que realizarlo con mucha precaución y restricciones, priorizando labores e incluso en horas de la noche. El vandalismo y la agresividad nunca antes sentida, vinieron de fuera de las fincas y de fuera de los barrios cercanos.

Es muy difícil cuantificar las pérdidas; sin embargo, podemos decir que no logramos procesar y vender unos 250.000 tallos en esos días.

Se logró recuperar la aparente “normalidad” en nuestro país y empezamos todos los trabajos necesarios para realizar labores que no pudieron atenderse. En buena hora logramos realizar los pinches para Valentín, en las fechas previstas.

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 2019 se cumplieron las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

INVERSIONES / APORTES

En el año 2019 se realizaron inversiones por \$ 133.732.

Los rubros más importantes fueron:

Inversiones en fincas.

\$ 116.543 se egresaron para mejoramiento sistemas de riego, cable vía, equipos para cultivo), compra de vehículo.

\$ 17.189 pago de regalías

Aportes bouquetera:

\$ 14.073, equipos para cuarto frío, computadoras

Genim:

Préstamos: \$ 23.413. Pagos capital e intereses LAAD; SRI

AREA COMERCIAL

En el 2019 y al igual que años anteriores, se realizaron algunos viajes y asistimos con stand a las siguientes ferias: China, Rusia, Colombia. A Holanda asistimos como visitantes.

Abril: Feria en Beijing (China). La flor tinturada es primordial y está entre el 50 y 70% de los requerimientos. Para la flor sin tinturar o pintar, los requisitos son de botón grande, tallo grueso. Mantenemos ventas a tres clientes regulares y algunos otros estacionales. Durante la feria se hicieron nuevos contactos, con algunos de los cuales se sigue conversando para venderles regularmente.

Junio: asistimos nuevamente a una macro rueda de negocios en Guayaquil; hubo reuniones con al menos nueve compradores potenciales y se han concretado ventas de manera eventual con dos de ellos.

En este mismo mes se realizó un viaje a EEUU para visitar a varios clientes, entre ellos a los dos más importantes, Wholefoods y Galleria.

Agosto: Se realizó una visita a clientes del Canadá y a otros potenciales con quienes se espera concretar negocios.

Asimismo, se visitó Wholefoods de la región de Chicago para analizar temas pendientes, tomar acciones y mejorar la relación comercial.

Septiembre: Nuevamente asistimos a la feria de Moscú con stand. Recibimos visita de varios clientes actuales y al menos quince potenciales; con algunos de ellos ya se está trabajando de manera regular.

Luego de la feria se visitó a clientes y otros posibles, en República Checa, Alemania, Italia, España y Portugal.

Octubre: Al cabo de algunos años asistimos a la feria de Colombia con Stand. Nos visitaron varios clientes actuales tanto de EEUU como de Canadá; particularmente estuvo Sobey's, a quien visitamos en el viaje a Canadá y con quien esperamos concretar relaciones comerciales.

Visitaron también compradores pequeños de diferentes mercados.

Noviembre: Asistimos como visitantes a la feria de Holanda. Allí hubo reuniones con algunos clientes.

Durante los días de feria, se visitó a clientes en Holanda y luego a clientes en Italia, Rumania y Polonia.

Comentarios sobre los distintos mercados:

MERCADO RUSO

Continúa como un mercado muy inestable, de tallos cortos y precios bajos. Enfocados en variedades específicas (como condición para poner órdenes fijas).

A este mercado, las ventas en el 2019 representaron un 9,7% del total, mientras que en el 2018 fueron del 14%. Esto representó un decrecimiento del 28,8% en valor de las ventas, comprado con el 2018.

MERCADO EE.UU. Y CANADA

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

La estabilidad y volumen viene de los supermercados; desafortunadamente los wholesalers no tienen volumen. Esto se evidencia en fiestas como Valentín.

Las ventas a EEUU, en el 2019, representaron el 73,4% del total; subieron un 5% con relación al año anterior. En el 2019, las ventas a EEUU en valor, subieron un 10%, con relación al 2018.

EUROPA

El mercado europeo, como siempre, busca variedades nuevas y tallos cortos. Los precios han bajado en variedades nuevas, pero son muy exigentes en calidad.

En el 2019, al mercado europeo, nuestras ventas bajaron en valor un 9% con relación al 2018.

OTROS MERCADOS

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

PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

Durante el año 2019 se cambiaron 182.900 plantas, es decir 2,6 Há; entre variedades nuevas y existentes (8% del área total).

En La Victoria se cambiaron 64.000 plantas.

En Machachi 69.200 plantas.

En San Francisco 49.700 plantas.

Para Valentín la temporada más importante, en el año 2019, al igual que en el 2018, planificamos una producción "adelantada" para atender despachos de pre fiestas. La producción fue similar a la del año anterior. Nuestras ventas estaban cerradas con anticipación; contábamos con muy poco disponible para el mercado abierto y por tanto no sufrimos del efecto de precios más bajos.

La saturación del mercado llegó a mantenerse hasta el 20 de febrero inclusive, los primeros despachos del día de la mujer rusa se veían muy complicados; sin embargo, este panorama cambió con una menor oferta.

Las empresas que no contaban con preventas tuvieron unas fiestas muy complejas tratando de ubicar la flor y con precios muy bajos.

Las dos temporadas, Valentín y Mujer, fueron en conjunto similares al año anterior, pero el resultado fue más bajo que el presupuestado.

De marzo a mayo, las exportaciones cumplieron las expectativas y los resultados fueron positivos.

De junio a diciembre los resultados fueron negativos. Las ventas fueron menores a las presupuestadas.

A partir de octubre, empezamos a sembrar tres nuevos productos. Iniciamos con Ranúnculos y luego se sembró Breanthus y alstromelias.

En los ranúnculos, hubo dificultades grandes ya que la germinación de la primera importación no superó el 15 %, según el representante adujo falta de aireación del suelo, frío, agua etc, pero al final creemos que hubo problema con los cormos importados y que serán repuestos por gestión. La siembra de la nueva importación tiene una germinación superior al 98 %, lo que nos daría la razón en la mala calidad de los cormos.

De las siembras de cultivos nuevos tanto el breanthus como la astroemelia se han adaptado bien y tanto la calidad como productividades son acordes a lo esperado.

El año se presentó con muchas dificultades en clima, con temperaturas más altas en el día, pero también con temperaturas mínimas más bajas, lo que generó un estrés generalizado en las plantas, siendo necesario el uso de estimulantes para poder producir.

Se incorporaron productos químicos de rotación, a segundas marcas de empresas conocidas y representamos un ahorro de 26.000 usd en el año.

CIFRAS DE LA OPERACIÓN

Con relación al año terminado y comparando las cifras con el 2018, tenemos los siguientes resultados:

Total Ingresos: \$ 470.891,21, más que el año anterior; es decir un 6% adicional.

La producción de tallos y la exportación, fue similar a la del año anterior. El precio promedio fue casi un 2% más alto.

En cuanto a gastos:

Los gastos operacionales, que incluyen producción, postcosecha y empaque, se incrementaron en \$ 467.862.16 con relación al 2018; los costos más importantes fueron en mano de obra, insumos agrícolas, suministros y materiales.

Gastos de ventas y administración, fueron superiores en \$ 43.401,10, con relación al año anterior.

El total de gastos fue superior en \$ 475.375,79 con relación al 2018.

La utilidad antes de impuestos y participaciones, menos el efecto por impuestos diferidos, fue de \$ 73.314,60

FINANCIERA

En el siguiente cuadro se refleja el movimiento de bancos durante el 2019.

MOVIMIENTO PRESTAMOS

Banco	Saldos 31/12/2018	Créditos 2019	Pagos 2019	Saldos 31/12/2019	Variación 2019
LAAD AMERICAS	696,000.00		152,000.00	544,000.00	(152,000.00)
	696,000.00		152,000.00	544,000.00	(152,000.00)

RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2019

Como ya se mencionó, la utilidad antes de impuestos y participaciones, menos el efecto por impuestos diferidos, fue de \$ 73.314,60

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 2019

	VALOR
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	145,377.07
(-) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	<u>-72,062.48</u>
BASE PARA LA PARTICIPACION DEL 15% A TRABAJADORES	73,314.59
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	<u>-10,997.19</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	62,317.40
PARTIDAS CONCILIATORIAS	
(-) AMORTIZACION PERDIDAS TRIBUTARIAS (2015)	-7,622.63
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	399,517.35
OTRAS DEDUCCIONES Y PARTIDAS CONCILIATORIAS	
(-) DEDUCCION INDEMNIZACION SEGUROS	-51,576.40
(-) DEDUCCION DISCAPACIDADES	-54,593.34
(-) OTRAS DEDUCCIONES	<u>-8,689.23</u>
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	339,353.15
IMPUESTO A LA RENTA	74,657.69
RESULTADO NETO	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	73,314.59
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-10,997.19
(-) IMPUESTO A LA RENTA POR ANTICIPO MINIMO	<u>-74,657.69</u>
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL EJERCICIO 2018	-12,340.29
(+) EFECTO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	<u>72,062.48</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO 2019	59,722.19
10% RESERVA LEGAL	<u>-5,972.22</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO (ACCIONISTAS)	<u>53,749.97</u>

DETALLE DE GASTOS NO DEDUCIBLES

RETENCIONES DEL IMPUESTO A LA RENTA E IVA ASUMIDOS	5,263.15
COSTOS Y GASTOS NO SUSTENTADOS	1,295.48
INTERESES Y MULTAS DE IMPUESTOS FISCALES E IESS	402.70
JUBILACION PATRONAL Y DESAHUCIO	224,524.73
GASTOS PARA GENERAR INGRESOS EXENTOS	44,732.98
BAJA DE CUENTAS COMERSCA	46,073.29
REMUNERACIONES NO APORTADAS AL IESS	21,499.38
DEPRECIACION REVALUO ACTIVOS FIJOS	49,991.45
DEPRECIACION VEHICULO MAYOR AL LIMITE LEGAL	<u>5,734.19</u>
	399,517.35

La administración propone a los señores accionistas que la utilidad generada en el año 2019, se mantenga en la cuenta de resultados acumulados.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2020

A corto plazo:

Por las actuales circunstancias, con perspectivas de decrecimiento mundial, mantener activa la empresa, (sobrevivir), cuidar la caja (cartera, bancos); conseguir ventas que aseguren la operación.

A largo plazo:

Acoplar nuestra empresa al nuevo futuro en temas estructurales, estratégicos y comerciales.

COMENTARIOS

Nuestro agradecimiento a Dios, por su permanente guía y apoyo para alcanzar las metas propuestas. Sus bendiciones nos acompañan en toda nuestra gestión.

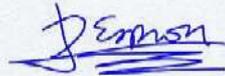
A ustedes apreciados Accionistas, nuestro agradecimiento por confiarnos la Dirección de la Empresa.

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

Muy atentamente,



Santiago Sáenz
Presidente



Diego Espinosa
Gerente General