

**AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI S.A.
(AGROCOEX S.A.)**

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO
COMPENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006**

El presente informe está dirigido a los accionistas de Agrocoex S.A., a fin de darles a conocer los resultados económicos del año 2006, 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 damos también cumplimiento a las normas vigentes tipificadas en la Ley de Compañías y en los Estatutos de la Empresa.

ENTORNO ECUATORIANO DEL AÑO 2006

Un nuevo año de elecciones, por consiguiente difícil y complejo. El Gobierno saliente, terminó su periodo en medio de críticas, cambios de ministros de manera permanente; la economía en esas circunstancias camina a pasos lentos.

Por otro lado, y al igual que en el año 2005, por las remesas de los migrantes y el alto precio del petróleo, el gobierno saliente logra mantener equilibrada la economía con una inflación relativamente baja.

Luego de la primera vuelta electoral, quedan para la segunda, dos populistas de tendencias opuestas y el País escoge por el cambio radical a la izquierda. Ya, en los pocos días que faltan para finalizar el año, hay mucha incertidumbre, pues el presidente electo se abre muchos frentes, especialmente en contra del socio comercial más importante para el Ecuador que son los Estados Unidos. Se esfuma la posibilidad de la firma del TLC y solamente la presión y cabildeos del sector privado con el apoyo del entonces ministro de Comercio Exterior y la Cancillería, dan como resultado la casi segura extensión del ATPDEA; paliativo que nos dará un respiro los primeros seis meses del año 2007.

Las declaraciones del Presidente electo y sus reuniones con empresarios, dejan una gran preocupación sobre el criterio que tiene acerca del sector productivo: no está en su agenda el apoyo y más bien será el foco de atención para nuevas cargas impositivas. Su interés está centrado en acciones de corte populista.

Este panorama poco claro, hace que la calificación de riesgo país suba a cifras nunca antes experimentadas por el Ecuador; calificación que por cierto le tiene sin cuidado al presidente electo con lo cual las inversiones se han estancado y los créditos se vuelven más costosos o inexistentes. La incertidumbre que presenta el País incluso antes de la posesión del nuevo presidente, hace presagiar un futuro aún más complejo.

ENTORNO MUNDIAL

Colombia continúa su ya larga trayectoria de agresividad para captar nuevos mercados para sus flores, en distintos lugares, principalmente Europa e incluso Rusia y China.

A pesar de esto el Ecuador, con mayores limitaciones económicas, hace lo suyo y mantiene su prestigio de la mejor rosa del mundo. A través de la presencia en ferias y el fortalecimiento de algunos programas asociativos, se espera captar segmentos de mercado que exigen flor de alta calidad.

El aspecto más limitante en la comercialización sigue siendo, sin duda, el alto costo de los fletes aéreos. Por ello Expoflores ha enfocado sus esfuerzos para encontrar mecanismos o medios que nos permitan ser competitivos con nuestros vecinos colombianos. Tarea complicada por cierto, pero quizás la más importante, para no ser desplazados por otros proveedores del mercado mundial que puede colocar su producto incluso desde países africanos, a precios extremadamente bajos. Esto pondría en riesgo nuestro abastecimiento a algunos mercados que se mueven más por el precio que por la calidad.

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2006 se dio cumplimiento a las disposiciones planteadas por el Directorio en sus distintas reuniones mantenidas a lo largo del año.

INVERSIONES

Durante el año 2006, se realizaron inversiones importantes, principalmente en la construcción de nuevas facilidades para baños en la finca La Victoria, muy amplias por cierto, ya que las anteriores estaban muy deterioradas e insuficientes en espacio por el aumento de personal. Igualmente se amplió la bodega de materiales e insumos para el cultivo, con lo que casi se triplicó su capacidad de almacenamiento..

Otra inversión significativa, constituyó el cambio de las cerchas de madera de los invernaderos, por metálicas. Con esto nos resta muy poca área por reemplazar, dos bloques en La Victoria y tres en San Francisco, cambio que se concretará en el año 2007. Igualmente se hace el cambio de plásticos, que constituye cada año un rubro importante dentro de las inversiones

Desde el inicio de las operaciones de la empresa, las oficinas administrativas de Quito, se han ubicado en locales arrendados. En varias ocasiones recibimos sugerencias de algunos socios, en el sentido de adquirir oficinas propias. Basados en esto, se adquirió en Cumbayá, mediante un leasing inmobiliario, un local para oficinas ubicadas en el Site Center; estarán listas para la entrega alrededor del mes de junio del 2007.

A finales de año, se concretó la firma de la promesa de compra venta de un lote de terreno de aproximadamente 30Há en el sector de Machachi. La inversión se la hará en parte mediante un crédito bancario y también con fondos propios, a partir del 2007.



MERCADO

Durante el año 2006, al igual que en años anteriores, visitamos clientes y participamos en ferias para fortalecer las relaciones comerciales.

Se visitó principalmente a clientes en Rusia y Europa. Adicionalmente estuvimos presentes en la feria de Ucrania (Kiev), que se pensó podía ser un mercado interesante; lamentablemente está prácticamente cubierto por los rusos y se hace por lo mismo difícil competir con sus organizaciones.

Se hicieron visitas también para promocionar el sello Max Havelaar, hoy llamado FLO tanto en Europa (Francia y Alemania), como en USA.

Sin lugar a dudas el crecimiento más importante lo hemos experimentado en Rusia.

Igualmente participamos en algunos grupos asociativos, apoyados por Corpei y el Bid, formados con el objeto de promocionar nuestras rosas en mercados aún no explotados, por ejemplo en Inglaterra. En ese mercado particularmente la intención es posicionarse con flor larga y de cabeza grande, pues casi la totalidad la adquieren en Africa, muy barata por cierto.

Otras iniciativas están encaminadas a promocionar debidamente el sello FLP en Alemania, que hasta el momento no ha tenido el resultado que esperábamos los productores al obtener esa certificación.

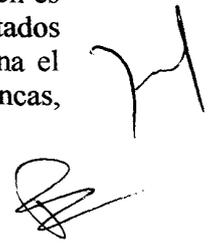
Un tema que frustró nuestras expectativas en el mercado de Estados Unidos, fue el rompimiento de las negociaciones del TLC. Con el nuevo gobierno, esta aspiración se la ve muy lejana o casi imposible. Sin embargo y a través de un trabajo conjunto con otras organizaciones gremiales, Expoflores estuvo presente en todos los foros. Principalmente en viajes a los Estados Unidos y mediante comunicaciones a nuestros clientes, para que soliciten al Congreso de los Estados Unidos la extensión del ATPDEA, herramienta fundamental para mantenernos competitivos frente a Colombia, principal proveedor de flores a ese mercado. Colombia, como es conocido, tiene fletes más bajos, además del apoyo del gobierno a través de subsidios, tasas de interés muy bajas, etc.

AREA DE PRODUCCIÓN Y POSCOSECHA

Durante el año 2006, se sembró el área restante de 1.5 Há de la finca La Victoria con aproximadamente 105.000 plantas; es decir, no se dispone de terreno adicional para crecimientos futuros en esta finca.

Durante el 2006, se cambiaron alrededor de 170.000 plantas, esto quiere decir un área renovada de casi 2.5 Há. La mayor parte reemplazadas por nuevas variedades o crecimiento de ya existentes y en algunos casos se reemplazó por las mismas variedades porque las plantas eran viejas y poco productivas.

Un trabajo que hay que destacar en el área de producción, es el de la renovación del suelo en 1.2 Há de la finca San Francisco. Esta renovación era muy importante realizarla porque, pasados ya casi 15 años, los suelos estaban muy desgastados y la producción se volvía muy complicada, pese a todos los esfuerzos realizados. Si bien es cierto el costo de este trabajo es significativo, era impostergable y los resultados iniciales son evidentes y alentadores. En otras palabras creemos que valió la pena el esfuerzo y en los próximos años continuaremos con esta renovación en las dos fincas,



identificando previamente los sectores más desgastados, y en donde las plantas sembradas no han dado la calidad o la productividad esperada.

Otro tema que queremos señalar es el relacionado a las heladas sufridas a finales de noviembre del 2005. Como producto de este fenómeno climático, nuestra producción se vio afectada muy severamente, a tal punto que tuvimos un atraso en la producción para el Valentín del 2006; igualmente para el día de la Mujer con ventas para Rusia y así continuamos prácticamente todo el resto del año durante el cual, se experimentaron las consecuencias de la temporada de heladas. Se pudo, de alguna manera solventar este desfase, gracias a la producción del área adicional sembrada en el 2005. De allí que pese a tener mayor área de producción, los resultados del 2006 fueron prácticamente iguales que en el año precedente.

De otra parte, como ya se mencionó, se concretó la firma de la promesa de compra venta del lote de terreno en Machachi, para ampliar nuestra área de producción. Otro de los propósitos de este proyecto, aprobado por el directorio hace algunos años, es el de diversificar riesgos por una eventual erupción del Cotopaxi. Adicionalmente a esto, la ubicación de estas tierras, entre los 3.000 y 3.200 metros de altura, nos permitirán obtener un producto diferente al que se dispone actualmente, es decir, esperamos tallos más largos y botones más grandes en nuestras rosas; esto para satisfacer la demanda de los mercados más exigentes como el ruso, que requiere esta clase de producto. La parte menos interesante de estar a alturas superiores que las fincas actuales, es ciertamente la menor productividad por planta, pero esperamos compensar con una sustancial diferenciación de precios. Este como señalamos será un producto diferente, de altísima calidad, que aspiramos comercializarlo bajo otras características y condiciones.

En el área de poscosecha, se vio la necesidad de mejoramiento de los procesos. El mercado es más exigente, y por eso se contrató un técnico para esta área, con el objeto de organizar de mejor forma los procesos de la poscosecha, elevándole incluso a la categoría de gerencia, para que vaya desarrollando plena autonomía frente al departamento de producción y pueda entonces satisfacer los nuevos requerimientos comerciales.

FINANCIERA

Agrocoex financió en gran medida con recursos propios sus inversiones nuevas en: renovación de variedades y en el crecimiento de área, con un total de 275.000 plantas; renovación de suelos; cambio de plásticos y estructuras de invernaderos; pago de regalías, mejoramiento de zonas de trabajo y de servicios; particularmente en el área de baños, y ampliación de bodegas, temas ya explicados anteriormente.



RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2006

La utilidad bruta generada por la empresa durante el año 2006, fue de \$ 90,013.16 (Noventa mil trece 16/100 dólares).

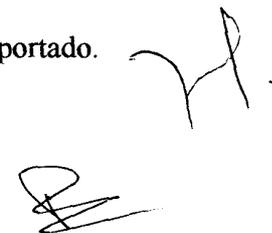
Para una mejor comprensión de los resultados, debemos analizar El Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias que se anexan a este informe.

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	\$ 90,013.16
+ GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 7,225.60
BASE PARA EL CALCULO DE PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 97,238.76
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ -14,585.81
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 82,652.95
BASE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 82,652.95
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 20,663.24
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE RESERVAS	\$ 54,764.11
- 10% RESERVA LEGAL	\$ 5,476.41
UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS	\$ 49,287.70

La Administración se permite sugerir a los señores accionistas que la totalidad de la utilidad disponible sea repartida a los accionistas.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2007

1. Con la compra de la nueva propiedad en Machachi, tenemos proyectado dar inicio inmediato con lo programado y aprobado por el Directorio; es decir para el año 2007 esperamos tener 2,5 Há sembradas. Dentro del proyecto, está contemplada la construcción de reservorios para almacenar unos 70.000 m3. Este proyecto es un reto muy importante para el futuro de la empresa, puesto que se trata de una nueva forma de producir, por la altura, el tipo de suelo etc. Este "nuevo" producto, esperamos comercializarlo, como ya se mencionó, en mercados que demandan la más alta calidad.
2. Continuar con el permanente mejoramiento de la calidad de la producción, y del producto de exportación.
3. Mejorar la eficiencia de los procesos de poscosecha y mantener una mejora continua de la calidad.
4. Mejorar los ingresos por ventas, tanto en precio como en porcentaje exportado.



COMENTARIOS

Nuestro agradecimiento, en primer lugar, a Dios, pues su Luz es permanente guía y apoyo para alcanzar las metas propuestas, y sus bendiciones nos acompañan en toda nuestra gestión.

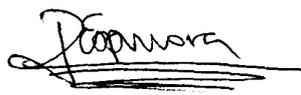
A ustedes apreciados Accionistas nuestro permanente agradecimiento por confiarnos la Dirección de la Empresa.

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

Muy atentamente,



Santiago Sáenz
Presidente



Diego Espinosa
Gerente General

