



CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.

Arizaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 5937-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-1-117, Correo-e: copa@easynet.net.ec

9 de marzo de 2012

ING. MAXIMO PINTA PALACIOS
PRESIDENTE DE CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.
SEÑORES ACCIONISTAS
CIUDAD.

ESTIMADOS SEÑORES:

La empresa Corporación Agrícola COPA S.A., nació para comercializar productos y suministros para la Agricultura, especialmente banano. En el objeto social se detallan como productos los herbicidas, Nematicidas, fungicidas, fertilizantes, nutrientes foliares, herramientas y maquinaria para la agricultura, especialmente para el banano, caña de azúcar, mango, palmito, arroz, soya y maíz, adquiridos localmente o importados desde EE.UU. Costa Rica, Alemania, China, Venezuela, Taiwán e Israel.

El capital social de CORPORACION AGRICOLA COPA S.A. ha esta fecha, asciende a la suma de US\$ 165,000.00, no se ha modificado durante el presente año, no así el Patrimonio que asciende a US\$ 175454.68, incluyendo impuestos y utilidades no pagadas ni distribuidas.

Proveedores:

En el año 2011 se ha trabajado únicamente con Pirytilene 20 blue de Makhteshim Agan Co. de Israel, Insecticida Polypride 21 de THAR S. A., que son insecticidas de uso industrial. El Pirytilene 20 blue también viene sin color y eventualmente nos provee localmente la firma PROFICOL, que es de propiedad de Makhteshim. A partir de este año, el proveedor cambió el nombre comercial de Polypride 21 por el de Polymid (Emidaclopride).

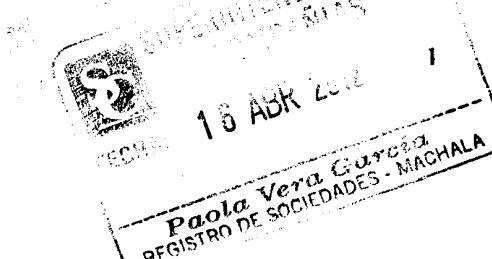
Los pagos a los proveedores se efectúan de forma distinta:

Pirytilene, Importaciones 20% prepago y saldo 180 días BL, compras locales 90 días, THAR S. A., 60 días plazo.

Desde este año, las operaciones comerciales se redujeron únicamente a la compra e importaciones de insecticida industrial para uso de las fábricas de mangas tratadas para la protección de los racimos.

Ventas.

Los Ingresos Netos en este año suman US\$256900.00, de los cuales corresponden a ventas netas \$ 254900.00. Desde que la empresa BASF de Ecuador se retirara del mercado ecuatoriano, nuestras ventas se han reducido notablemente. El costo ascendió a US\$ 208812.98, que generan una utilidad bruta en Ventas de USD.48087.02. Los rubros de ventas más importantes que se incorporaron en este año son Pirytilene 20 blue y Polypride 21. La forma comercial del Pirytilene es muy inestable, ya que siempre amenaza





CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.

Arizaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 5937-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-1-117, Correo-e: copa@easynet.net.ec

la decisión de Agrocalidad (dependencia del Ministerio de Agricultura)de sacarlo del mercado por pertenecer al grado toxicológico II.

Gastos Operativos

Los gastos de Ventas suman USD 5595.66 y los gastos de Administración USD 48167.32, para un total de USD 53762.98. Los ingresos financieros \$ 6066.76. No hemos tenido costo financiero.

Utilidad Bruta en Operación:

La Utilidad bruta en operación suma USD 48087.02, para dejar una utilidad contable antes de participación de empleados de USD 390.8, El 15% de participación de empleados suma \$ 58.62 y la base imponible para pagar impuestos suma \$ 332.18, no hay gastos no deducibles y el impuesto a la (24%) es de US\$79.72

Utilidad Neta a Distribuir.

A la Utilidad Contable US\$ 390.8, debe sumarse los gastos no deducibles (\$0.00) y restarse el 15% de participación empleado US\$ 58.62 y los impuestos causados 24% US\$ 79.72, para obtener una utilidad del ejercicio de US\$ 252.46. La provisión de reservas es del 5% o sea US\$ 12.62 y la distribución de utilidades corresponde a la decisión de la Junta General de Accionistas que para nuestro caso es de US\$ 239.84. La Junta General deberá resolver como absorber o liquidar la pérdida del ejercicio y cumplir con los otros pagos por participación, impuestos y contribuciones.

Si bien los impuestos suman USD 79.72, el valor neto a desembolsar es diferente, ya que se han pagado anticipos y nos han efectuado retenciones que suman US\$ 2647.45, sin embargo la Ley de Impuesto a la Renta ahora no solo determina impuestos a pagar sobre las utilidades, sino también sobre el total de activos, Pasivos y por las operaciones de venta (ingresos y costos y gastos). La diferencia deberá pagarse al momento de liquidar el impuesto y efectuar trámites ante el SRI, para recuperar lo retenido en exceso.

BANCOS E INSTITUCIONES DE CREDITO:

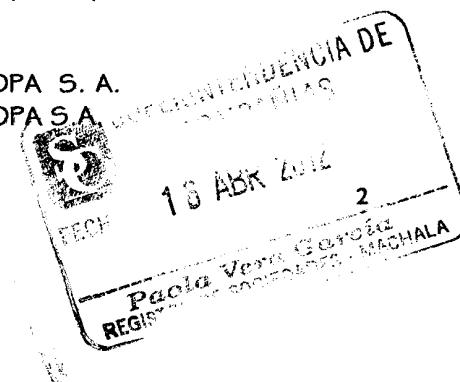
El Banco del Pacífico S.A., es la institución financiera con quien hemos venido operando durante todo el presente año, con el Banco de Machala hemos tenido operaciones en pequeña escala, al cierre de este año no existe ninguna obligación con la banca privada.

Las compañías nacionales e internacionales mantienen su confianza, nuestro pasivo corriente al cierre de operaciones suma 296002.92, los principales acreedores son: Thar S.A. \$ 12934.35, Profiandina S.A. \$ 9408.96 y Maktheshim Chemical Works Ltda. Con Comercial Vallejo, mantenemos una obligación por \$ 268405.88, producto de una operación para compra de inmueble.

Las Cuentas corrientes aquí descritas, sirven de referencia para operaciones de crédito con el Banco del Pacífico S.A. y de Machala.

Banco del Pacífico
Banco de Machala

Cta. Cte. 654364-2 COPA S.A.
Cta. Cta. 101052271 COPA S.A.





CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.

Arizaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 5937-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-1-117. Correo-e: copa@easynet.net.ec

COMPRAS:

Como se explicó inicialmente, la empresa se provee de dos fuentes: De Proveedores Nacionales, a quienes se compra a 60 y 90 días plazo. Las importaciones se realizan con pago anticipado del 20% y giro a 180 días plazo y la moneda oficial de negociación es el dólar de Estados Unidos de Norte América y de libre circulación en el Ecuador.

Para las compras locales, se emiten órdenes de compra con sus respectivos cheques, ya sea de contado o de acuerdo al crédito pactado. Las órdenes son firmadas por la suscrita o el Presidente Ing. Máximo Pinta, para ello sus firmas fueron registradas previamente. Con la orden (pedido) y los documentos de pago, el transportista procede a cargar y luego a su transporte. Los camiones de la mayoría de las Empresas Transportadoras están equipados con radio de comunicación que lo mantiene conectados con la base permanentemente. Se mantiene póliza de seguros en el transporte, que cubra el riesgo desde y hasta la bodega. Las compañías Thar S.A. y Proficol, utilizan sus propios vehículos para el transporte.

Las compras se realizan para cumplir con pedidos de los clientes.

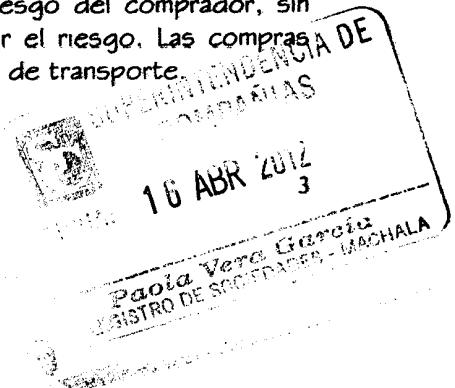
ALMACENAMIENTO:

A pesar de que las entregas se hacen directamente desde el proveedor, disponemos de dos bodegas con suficiente espacio (22.75m x 10.40m y 9.00m x 15 m), en Machala y una logística especial de compras, embodegaje y entrega, con mínimos y máximos niveles de stock. La movilidad de los productos es importante por cuanto tienen un costo de estiba y transporte. Las bodegas están ubicadas a la entrada y salida de la vía principal, la bodega mantiene un desnivel de 1.00m sobre el suelo que permite el manejo de carga pesada desde y hasta los camiones.

PROCEDIMIENTO Y LOGÍSTICA DE COMPRAS, VENTAS Y TRANSPORTE:

Para las ventas a crédito, primero se califica al cliente, asignándole un código y un cupo de crédito, se toma el pedido y se factura, se reciben los documentos de pago, casi siempre cheques o pagarés y se procede a entregar la orden de salida de bodega. Para empresas o personas naturales, que retiren con órdenes dirigidas a nosotros, los cobros se hacen los días viernes o de acuerdo al plazo otorgado.

Si el cliente ha solicitado el envío de la mercadería, se emite la guía de transporte definiendo claramente el lugar de entrega una vez que se han cumplido las otras formalidades. La mercadería en este caso viaja por cuenta y riesgo del comprador, sin embargo hemos contratado un seguro que nos permite disminuir el riesgo. Las compras locales y las importaciones siempre están amparadas por seguros de transporte.





CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.

Arizaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 5937-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-1-117, Correo-e: copa@easynet.net.ec

Las importaciones, tienen que cumplir un proceso más largo, por eso es importante la logística. Concluido el trámite de registros, se presentan los documentos en el Banco que emitirá la Carta de Crédito. Estos trámites demoran hasta 30 días. Simultáneamente se deben correr los documentos del seguro y de la verificadora. Estos plazos son importantes de cumplirse, para no dejar sin stock a los clientes o las bodegas. La ruta crítica lo constituye la Carta de Crédito, que tienen diferentes plazos en aprobarse. Anteriormente el plazo era de 15 días. Actualmente el Banco del Pacífico los aprueba en 30 días, parece que no tiene autonomía local y los papeles deben viajar a Guayaquil; por suerte dicha, nuestros proveedores actuales no nos exigen ya carta de crédito. Desde el año 2005, el Banco Central ha procedido a la implementación de la aprobación vía Internet lo que implicó registrar a la empresa en el BCE. Hay otros procedimientos con AGROCALIDAD, bomberos y Ministerio de Industrias que hemos cumplido para calificar la bodega y poder importar productos químicos.

Aprobada la carta de crédito, se notifica al proveedor. En este año no se efectuó importaciones con carta de crédito. Las importaciones de Centro y Norte América llegan al Puerto de Guayaquil en 15 días, de Europa en 30 días y de Taiwán, China e Israel entre 45 y 60 días. Las importaciones no sujetas a carta de crédito terminan la aprobación del DUI y se contrata el seguro y se notifica al proveedor.

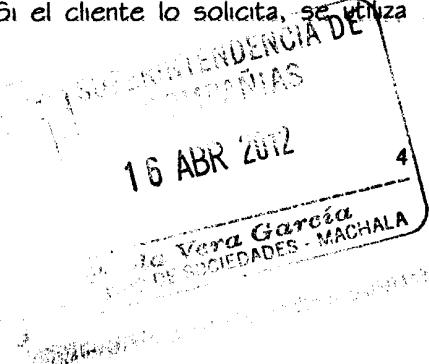
2) Políticas de Ventas: (PLAZOS)

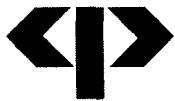
De acuerdo a los tipos de clientes y su volumen de compras, se han fijado los siguientes plazos. Es de indicar que los plazos se venden de acuerdo a cada tipo de producto y al monto vendido, no todos los plazos pueden ser iguales para todos los clientes. El distribuidor recibe un crédito de 30 o 60 días. En este año las ventas a clientes pequeños han sido casi nulas

Políticas de Distribución:

Existe dos políticas de Distribución. La una por venta directa al cliente en el campo, mediante la cuál, perfeccionada la venta el Agricultor retira su producto de nuestras bodegas. La segunda, la constituyen las ventas C + F., de esta forma, la venta se perfecciona al recibir la carta de crédito confirmada, en cuyo caso corresponde al cliente todos los trámites y gastos de internación. Nuestra firma lo asiste en toda la logística si el cliente lo acepta. Dentro de este programa de ventas hemos implementado en el sistema HOUSE TO HOUSE, donde el cliente recibe el producto en sus bodegas sin pagar un centavo más y sin preocuparse de los trámites. Los productos que más se comercializan por este sistema son: Pirylten 20 Blue y Polymid.

Las importaciones y las compras locales, siempre están amparadas por seguros de transporte, sin embargo hemos contratado dos empresas de transporte serias para la carga desde nuestros proveedores y hacia los clientes, cuando estos así lo solicitan. Transporte Centinela de El Oro y Transportes Ochoa. Si el cliente lo solicita, se utiliza transporte de su preferencia.





CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.

Arizaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 5937-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-I-117, Correo-e: copa@easynet.net.ec

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

La capacidad de compra del sector bananero creció por la venta de su fruta en mejores precios y se mantuvo todo el año. Los precios del maíz, soya, maracuya y arroz, han ido mejorando pero nosotros no hemos tenido operaciones comerciales con ese sector.

El resultado económico de este año es inferior que el año pasado, la pérdida de la cartera de COUNTER y la comercialización de la bifentrina, han afectado los resultados esperados; la venta de insecticida industrial en forma de masterbach ha permitido que la empresa siga respirando. La patente del Biflex se perdió por falta de mantenimiento y los registros de los insecticidas con categoría toxicológica II se suspenden en este año para todos, lo que nos permitirá competir nuevamente en el mercado y ojalá en el 2012 podamos recuperar los niveles de ventas anteriores.

Como siempre, quiero agradecer, al personal técnico, de ventas, administrativo y al señor Presidente de la Empresa, por el apoyo brindado a mi gestión.

Atentamente,


Ing. Com. Rocío Pacheco Pesantes,
GERENTE GENERAL

