



11 de marzo de 2013

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.

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\$ 183361.31, incluyendo impuestos y utilidades no pagadas ni distribuidas.

Proveedores:

En el año 2012 se ha trabajado únicamente con Pirylilene 20 blue de Makhteshim Agan Co. de Israel, Insecticida Polymid (Emidaclopride) de THAR S. A., que son insecticidas de uso industrial. El Pirylilene 20 blue también viene sin color y eventualmente nos provee localmente la firma PROFICOL, que es de propiedad de Makhteshim.

Los pagos a los proveedores se efectúan de forma distinta:

Pirylilene, Importaciones 20% prepago y saldo 180 días BL, compras locales 90 días y THAR S. A., nos otorga un crédito de 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\$ 317375.00, de los cuales corresponden a ventas netas \$ 315310.00. Desde que la empresa BASF de Ecuador se retirara del mercado ecuatoriano, nuestras ventas se han reducido notablemente. El costo ascendió a US\$ 247665.31, que generan una utilidad bruta en Ventas de USD.67644.69.



Gastos Operativos

Los gastos de Ventas suman USD 6388.41 y los gastos de Administración USD 50811.28, para un total de USD 57199.69. Otros ingresos \$ 6388.41. No hemos tenido costo financiero.

Utilidad Bruta en Operación:

La Utilidad bruta en operación suma USD 10445.00, para dejar una utilidad contable antes de participación de empleados de USD 12510.00, El 15% de participación de empleados suma \$ 1876.50. El cálculo directo determinaría un impuesto a pagar de 2445.71, 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, nos correspondería cancelar 3643.51. La reserva legal suma 349.50.

Utilidad Neta a Distribuir.

A la Utilidad neta a distribuirse es de US\$ 6640.49. La provisión de reservas es del 5% o sea US\$ 349.50 y la distribución de utilidades corresponde a la decisión de la Junta General de Accionistas.

Si bien los impuestos suman USD 3643.51, el valor neto a desembolsar es diferente, ya que se han pagado anticipos y nos han efectuado retenciones que suman US\$ 3874.00,). 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 Crédito:

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 20690.92, los principales acreedores son: Thar S.A. \$ 11286.00, Profiandina S.A. \$ 9404.92. Con Comercial Vallejo, mantenemos una obligación por \$ 187120.30, 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 Cta. Cte. 654364-2 COPA S. A.
Banco de Machala Cta. Cte. 101052271 COPA S.A.



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., utiliza un Courier para la entrega de sus productos y Proficol, utilizan sus vehículos de su propiedad 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 una bodega con suficientes espacio (9.00m x 15 m), en Machala y una logística especial de compras, bodegaje 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 manipuleo 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 permita disminuir el riesgo. Las compras locales y las importaciones siempre están amparadas por seguros de transporte.



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 D'UI y se contrata el seguro y se notifica al proveedor.

La importación de este año, tuvo una serie de dificultades al nacionalizarse, producto de profesionales con poca experiencia de Agrocalidad en la Aduana. La siguiente importación a pesar de que no es necesario según la norma Andina, para evitar estos inconvenientes debe primero ser aprobada por Agrocalidad.

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. Para las fábricas, en caso de importación se vende con un prepago del 20% y el saldo a 30,60 y 90 días desde la fecha de entrega. Para compras locales a 30 y 60 días plazo.

Políticas de Distribución:

Existe dos políticas de Distribución. La una por venta directa al cliente en el campo, mediante la cual, 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: Pirytilen 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.

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 mejor que el año pasado, pero no como quisiéramos, la comercialización de la bifentrina compite fuertemente con nuestros productos y afectan los resultados esperados; la venta de insecticida industrial en forma de masterbach ha permitido que la empresa siga respirando. El mercado no se presenta halagador ya que AGROCALIDAD, está en proceso de implementación de Registro para los productos y los fabricantes y si no disponen de esta licencia de formuladores tampoco nos dejarían importar para ellos.

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