



20 de febrero de 2017

**ING. PEPITA DEL ROCIO PACHECO PESANTES
PRESIDENTA DE CORPORACION AGRICOLA COPA SA.
SEÑORES ACCIONISTAS,
CIUDAD.**

ESTIMADOS SEÑORES:

La empresa Corporación Agrícola COPA S.A., está comercializando únicamente masterbatch para la fabricación de mangas plásticas para cubrir los racimos de banano y protegerlos de las plagas. El masterbatch es un insumo intermedio, producto de la extrusión de insecticida y polietileno. En ocasiones se agrega pigmento azul, verde, o de otro color, para proteger al racimo de banano del exceso de rayos solares.

El capital Social de CORPORACION AGRICOLA COPA S.A., a esta fecha, asciende a la suma de \$ 10000.00.

Proveedores:

En el año 2016 se ha comprado masterbatch Pirythilene de Makhteshin Agan Co. de Israel; Insecticida Polymid (Emidaclopride) de Thar S. A., y Polypride formulado por Thar. El Polypride, es un masterbatcho, cuyo ingrediente activo es bifenthrin (CAS82657-4-3) Todos son insecticidas de uso industrial. El Pirythilene, viene en 2 presentaciones sin color, conocido como natural y azul conocido como 20 blue. Se adquieren localmente o por importaciones, las compras locales de Pirythilene se hacen a ADAMA y por su intermedio se importa a Makhteshim en Israel. La empresa ADAMA es de propiedad de Makhteshim. En este año no se han hecho importaciones, todas las compras han sido locales.

1

Los pagos a los proveedores se efectúan de forma distinta: El Pirythilene en Importaciones se cancela 20% prepago y saldo 180 días/BL. Las compras locales de este producto a 90 días. THAR S.A., nos otorga un crédito de 60 días plazo.

Ventas.

Los Ingresos Netos en este año suman \$ 231829.39, de los cuales corresponden a ventas netas \$ 230927.50 y por otros ingresos \$ 901.89. El costo de ventas y producción ascendió a \$ 204704.31, que genera una utilidad bruta en ventas de \$ 26223.19

Gastos Operativos

Los gastos de Ventas suman \$ 5701.06 y los gastos de Administración \$ 22009.70, para un total de \$ 27710.76. Existen Gastos no deducibles por \$ 23.89. No hemos tenido costo financiero.



Corporación Agrícola COPA S.A.

RUC No. 0790095065001

Arizaga 1919 y Vela (esquina) Tel: 07-2937-308, 2937-310, fax: 593(7) 293-5005
Machala, Ecuador, correo-e: corporacioncopa@hotmail.com

Utilidad (Pérdida) Bruta en Operación:

La Pérdida en operación suma \$ 609.57, Aparentemente no hay que pagar ningún impuesto, 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, costos y gastos). Una vez hecho el cálculo se sabrá la cantidad neta a pagar de impuesto a pesar del resultado adverso.

Utilidad neta a distribuir.

No existe utilidad a distribuir.

PASIVO CORRIENTE.

Proveedores:

Al término del ejercicio fiscal, mantenemos una obligación con Thar S.A., por \$34105.50.

Bancos e Instituciones de Crédito: Al cierre de este año no existen obligaciones con la banca privada.

Cuentas y Documentos por Pagar. Los principales acreedores son:

Con la Administración Tributaria	\$348.22
Con el IESS	\$324.00
Con el Personal	\$4896.40
Otros Pasivos Corrientes	\$200.00

2

El PASIVO CORRIENTE SUMA \$ 7816.42

PASIVOS DE LARGO PLAZO:

CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS, Locales \$31738.61

Efectivo y Equivalente:

Saldo en Caja, según arqueo \$ 5904.80. La cuenta corrientes No. 654364-2 que COPA mantiene en el Banco del Pacífico tiene un saldo de \$ 21722.05.

Compras: Procedimiento.

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 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 el suscrito o la Presidenta Ing. Rocío Pacheco P., 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 basta la bodega. Las compañías THAR S.A, utiliza un Courier para la entrega de sus productos y ADAMA, utilizan vehículos de su propiedad o bajo su responsabilidad para el transporte.

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

Almacenamiento:

Las entregas se hacen directamente del proveedor al cliente, no siendo necesario la necesidad de disponer de bodega. Una buena logística de compras, y entrega, con mínimos y máximos niveles de stock. La movilidad de los productos es importante por cuanto tienen un costo de estiba.

Procedimiento y Logística de Ventas y Transporte:

Para las ventas a crédito, primero se codifica al Cliente, asignándose 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 nos a solicitado el envío de la mercadería, se emite la guía de transporte señalando 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.

3

Políticas de Ventas: (PLAZOS)

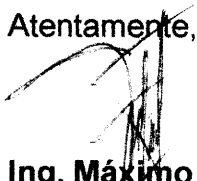
Nuestra política de ventas dependerá de volúmenes de compra. Nuestros clientes son 3. Banaplast, Banacor y Palmaplas; de manera tal que pueden recibir 30,60 y hasta 90 días de crédito y las entregas se efectúan en su bodega.

Comportamiento del Mercado

La capacidad de compra del sector bananero creció por la venta de su fruta en mejores precios y se mantuvo gran parte del año. La venta de insecticida industrial en forma de masterbatch ha permitido que la empresa siga en el mercado.

Como siempre, quiero agradecer al personal administrativo y a la señora presidenta de la empresa, por el apoyo brindado a mí gestión.

Atentamente,


Ing. Máximo Pinta Palacios
GERENTE GENERAL