

Machala a 6 de Enero de 2003

**SEÑORES
PRESIDENTE Y ACCIONISTAS DE COORPORACION
AGRICOLA "COPA" S.A.
CIUDAD.**

ESTIMADOS SEÑORES:

El Objeto principal de la compañía, es la importación de productos y suministros para la Agricultura, especialmente para el banano, maíz, soya, arroz y plátano. En el objeto social se detallan 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, desde EE.UU. Costa Rica, Alemania, Venezuela, Taiwán e Israel.

Proveedores:

Actualmente se trabaja con los siguientes productos TERBUFOS 10G (CORPOTER), de los Laboratorios de BIO-QUIM de Costa Rica e Inglaterra; Glifosato (CORPOGLIF), BENOMYL y AGROMAT MANCOZEB de Alemania de la HELM AG; fertilizantes de Fertisa; Nitratos de SQM, fertilizantes y nutrientes Foliares de la Línea Fert All de Grow More de EE UU; y, BUMPER (fungicida) de Irvita Plan Protection de Brasil, Masterbach e Insecticida Makhteshim Agan Co..

También nos proveen localmente las firmas, ARILEC S.A., IMPORTADORA DEL MONTE y SERVAGRO S.A. No se continuó registrando los productos de CAT SAIGNER, de origen español, por cuanto el proveedor no envió información complementaria.

Ventas.

Las Ventas suman USD 323,665.47, a un costo de USD \$ 272,872.78, que generan una utilidad bruta en Ventas de USD. 50,592.69 (16% de las ventas globales). Los rubros de ventas más importantes que se incorporaron en este año son BUMPER con 1.868 litros y 8.000ks de Pirytilene 20 blue. A pesar que solo se facturaron 8.000kilos de Pirytilene, en realidad se logró vender 16.000 kilos de Pirytilene y 2.000 litros de Piryrex 48 EC. Se encuentran en proceso de importación 4,000 kilos de Pirytilene 20 blue y 10 tanques de Piryrex para Banoplast S.A. ; 4,000 kilos de Pirytilene 20 Blue para Pikoel y 4,000 kilos de Pirytilene 20 Blue para stock.

Para el año 2003, supuestamente se incorpora como Gerente de Ventas el señor DOMINGO LEON, con la expectativa de vender 15,000 litros de Bumper, y nematicida en aproximadamente 60.000 Kg.

Gastos Operativos:

Los gastos de Ventas suman USD 16,069.04 (59.78%) y los gastos de Administración USD 10,811,60 (40.22%), para un total de USD 26,880.64 (100%). Esta cifra constituye el 8.31% respecto de las venta netas. En este año tuvimos que absorber una pérdida de

USD 1. 633.86 por faltante en una importación de TERBUFOS, donde el seguro no pago los gastos de nacionalización de la mercadería. Actualmente, al valor CIF sumamos un 8% por lucro cesante en precaución de otro faltante.

Los gastos de Representación, están por debajo de lo permitido por el SRI (\$ 86.43.)

Utilidad Bruta en Operación:

La Utilidad bruta en operación suma USD 23,912.05, para dejar una utilidad contable antes de participación de empleados de USD 23,580.18 (7.29%), lo que significa que otros ingresos y gastos le costaron a la empresa USD 331.87. Los gastos no deducibles sumaron USD 127.65, lo que no amerita mayor análisis.

Utilidad Neta a Distribuir.

A la Utilidad Contable USD 23,580.18, debe restarse el 15% de participación empleados USD 3,556.17 y los impuestos causados USD. 5,037.92, para obtener una utilidad líquida de USD 14,986.09. Esta utilidad debe constituir la base para la provisión de las reservas y distribución de utilidades.

Si bien los impuestos suman USD 5,037.92, el valor neto a pagar es inferior, ya que se han pagado anticipos y nos han efectuado retenciones.

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 ellos hemos aperturado cartas de crédito, cuyo saldo al termino del año 2002 es de USD 68,000.00

La empresa ARILEC S. A., cuyo principal es el Ing. Jorge Trujillo es la principal acreedora por el suministro de BUMPER (USD 43,430.88), Banaplast lo sigue con un anticipo recibido de USD 21,984.00 y Tony Sayago por obligaciones a largo plazo de USD 15,998.04.

Las Cuentas corrientes aquí descritas, corresponden a las empresas que controla su principal Accionista el Ing. Máximo Pinta y que sirven de referencia para operaciones de crédito con el Banco del Pacífico S.A., considerando que COPA es una empresa nueva.

Banco del Pacífico	Cta. Cte.	79169-5	Ing. Máximo Pinta Palacios
Banco del Pacífico	Cta. Cte.	654364-2	COPA S. A.
Banco del Pichincha	Cta. Aho.	121243299	COPA S.A.
Pacific National Bank	Cta. Cte.	010122711506	Ing. Máximo Pinta Palacios y/o Ing. Rocío Pacheco Pesantes

La cuenta corriente del Banco del Pichincha No. 01636590-0 a nombre de COPA S.A. fue cerrada, para evitar su costo de mantenimiento, en su reemplazo se aperturó la cuenta de ahorros No. 121243299.

COMPRAS:

Como se explicó inicialmente, la empresa se provee de dos fuentes: De Proveedores Nacionales, con quienes se compra de contado y a crédito. Las compras a crédito son a 30, 60, 90 y 120 días. Los Fertilizantes se compran de contado y los Nitratos a 15 días plazo. Las importaciones se realizan con cartas de crédito y con giro a 180 días plazo y la moneda oficial de negociación es el dólar americano. Recordemos que solo un proveedor del exterior nos vende ahora con carta de crédito (Makhteshim), los otros proveedores con giro. Sin embargo este mismo proveedor (Makhteshim Agan, para vendernos el BUMPER a crédito, lo hace a través de ARILEC a 120 y 150 días plazo, desde la nacionalización del producto o 180 días desde su embarque.

Para las compras locales, se emiten ordenes de compra con sus respectivos cheques, ya sea de contado o de acuerdo al crédito pactado. Las ordenes 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 retira la orden de cargar, procede a cargar y al 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 de y hasta la bodega.

Las compras se realizan de acuerdo a los niveles de stock del sistema de cómputo o para cumplir con pedidos de los clientes.

ALMACENAMIENTO:

Disponemos de una bodega con suficientes espacio (22.75m x 10.40m), en Machala y una logística controlada por el sistema de cómputo, 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, el 40% de la bodega mantiene un desnivel de 1.00m sobre el suelo que permite el manipuleo de carga pesada desde y hasta los camiones a un mismo nivel. Los fertilizantes tratamos de vender desde Guayaquil hasta las bodegas del cliente.

PROCEDIMIENTO Y LOGÍSTICA DE COMPRAS, VENTAS Y TRANSPORTE:

Primero se califica al cliente, asignándole un código y un cupo de compras a 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. Actualmente esta última modalidad es muy limitada.

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 seguridad. Las compras locales y las importaciones siempre están amparadas por seguros de transporte.

Las importaciones, tienen que cumplir un proceso mas largo, por eso es importante la logística. Primero se aprueba la Autorización Previa en el Ministerio de Agricultura, luego en el Ministerio de Salud (ciertos casos especiales) y Posteriormente el DUI en cualquier Agencia Bancaria. Concluido el trámite se presentan los documentos en el Banco que emitirá la Carta de Crédito. Estos trámites demoran hasta 45 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 las bodegas. La ruta crítica lo constituye la Carta de Crédito, que tienen diferentes plazos en aprobarse. Anteriormente el plazo era de 30 a 35 días, pero actualmente el Banco del Pacífico está demorando demasiado.

Aprobada la carta de crédito, se notifica al proveedor. Las importaciones de Centro y Sur América llegan al Puerto de Guayaquil en 15 días, de Europa en 30 días y de Taiwán e Israel entre 45 y 60 días.

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, no todos los plazos pueden ser iguales para todos los clientes. El distribuidor recibe un crédito de 30 o 60 días. Mientras que el cliente bananero, recibirá un plazo de 8 semanas. Los porcentajes corresponden a la participación de ventas de acuerdo a nuestras proyecciones:

CONTADO		10%
CREDITO	30DIAS	10%
CREDITO	60DIAS	20%
CREDITO	90DIAS	30%
CREDITO	120 DIAS	30%

Políticas de Distribución:

Existe dos política 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 todos los trámites si el cliente lo acepta. Dentro de este programa de ventas hemos implementado en el sistema un aporte financiero más para el cliente, que lo denominamos HOUSE TO HOUSE, donde el cliente recibe el producto en sus bodegas sin pagar un centavo más. Los productos que más se comercializan por este sistema son: Los Fertilizantes (Urea y Nitratos), Pirytalen 20 Blue y Pirynex.

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.

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

La capacidad de compra para el sector bananero decreció por los precios bajos que debió percibir por la venta de su fruta y que se mantuvieron la mayor parte del año. Los precios del maíz, soya, maracuya y arroz, como todos los años en tiempos de cosecha se desplomaron, sin embargo el precio del arroz no cayó como los precios de los demás productos. Esto ocasionó que el vendedor de la zona del Guayas y Quevedo ing. Galarza se retirara, dejando serios problemas de cartera y encontrando jineteo de mercadería.

El mercado interno se ha visto saturado de oferta de glifosato, los precios cayeron a límites que actualmente todos los importadores luchan por mantenerse en el mercado sin margen de utilidad, y otros prefieren establecer combos con otros productos que si les ofrece márgenes.

Otro de los productos de alta competencia es el Mancozeb. Este protectante tiene mucha competencia y su manejo ha bajado la demanda. Por otro lado los técnicos han manifestado también su desconfianza, por lo que no se importó en este año a pesar de no disponer de stock.

A pesar de haberse elegido Presidente, Vice-presidente y Diputados, para fines del año 2002, la estabilidad política no llegó al país y no se vislumbra un buen marco que de seguridad comercial para el año 2003, los resultados positivos de este año, lo debemos gracias a los negocios con la industria.

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

Atentamente,



Ing. Rocio Pacheco Pesantes,
GERENTE GENERAL