Machala a 12 de Enero de 2004

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:
En este año (2003) se ha trabajado con los siguientes productos TERBUFOS 10G (CORPOTER), de los Laboratorios de BIO-QUIM de Costa Rica e Inglaterra; Glifosato (CORPOGLIF), BENOMYL 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.. Agrositio y Agroprotección, dueños de la marcas Propicc, Ñekko, y Bansy (fungicidas), nos otorgaron la licencia como distribuidores para la provincia de El Oro, Punto Verde, hizo lo propio con la línea de productos para la agricultura orgánica o convencional. Flonex Mz 400 de GBL-México.

También nos proveen localmente las firmas, ARILEC S.A. e IMPORTADORA DEL MONTE y otros proveedores de menor importancia para compras spot,.

Los pagos a los proveedores se efectúan de forma distinta:
SQM., línea de nitratos, mezclas especiales y fertilizantes, 15 días plazo.
FERTISA, línea de fertilizantes, contado,
Bumper, 90 días,
Terbufos, 180 días BL
Glifosato 180 días BL
Benomyl 180 días BL
Pirytilene, 30% prepago, saldo 180 días BL
Punto Verde, consignación,
Importadora del Monte, 90 días,
Agrositio C. Ltda., 10% contado, saldo 150 días.
GBL, contado

Ventas.
Las Ventas suman USD 924,649.88, a un costo de USD $ 732,018.44, que generan una utilidad bruta en Ventas de USD. 192,631.44 (20.83% de las ventas totales). Los rubros de ventas más importantes que se incorporaron en este año son BUMPER, Pirytilene 20

blue y Propicc. Las ventas de Pirytilene son las que mayor valor agregado han dado a la empresa.

Este año han mejorado las ventas notoriamente mejor que el año 2002, posiblemente a consecuencia de la incorporación del señor Domingo León, sin embargo es importante anotar que no se tuvo el éxito esperado en la venta de Bumper, a consecuencia de que el Ministerio de Agricultura viene fumigando a los productores bananeros en forma gratuita y que las compañías fumigadores han preferido utilizar otras marcas de costo mas alto, pero que les deja mejor margen. El MAG, concedió a los bananeros de El Oro, esta preferencia, como consecuencia del precio reducido que soportaron durante todo el año los bananeros.

Durante dos meses consecutivos tratamos por todos los medios de que se acepte fumigar con Bumper, al final lo logramos, se aceptó efectuar la segunda campaña con este producto, pero las compañías fumigadoras manejaron esta aplicación con otros, sin hacer mayor caso al MAG.

Gastos Operativos:
Los gastos de Ventas suman USD 81,914.09 (73.26%) y los gastos de Administración USD 29,900.79 (26.74%), para un total de USD 111.814.88 (100%). Esta cifra constituye el 12.09% respecto de las venta netas.

Utilidad Bruta en Operación:
La Utilidad bruta en operación suma USD 80,816.56, para dejar una utilidad contable antes de participación de empleados de USD 82,150.21 (8.88%), lo que significa que otros ingresos y gastos le generaron a la empresa USD 1,333.65. Los gastos no deducibles sumaron USD 358.04, lo que no amerita mayor análisis.

Utilidad Neta a Distribuir.
A la Utilidad Contable USD 82,150.21, debe restarse el 15% de participación empleados USD 12,376.24 y los impuestos causados USD. 15,533.00, para obtener una utilidad líquida de USD 54,240.97. Esta utilidad debe constituir la base para la provisión de las reservas y distribución de utilidades. En el rubro de impuestos causados, se consideran US$ 20,000.00 que se deberán capitalizar en este año con aplicación a las utilidades de este ejercicio, ya que es importante aumentar el capital de la empresa para mejorar su solidez.

Si bien los impuestos suman USD 15,533.00, el valor neto a desembolsar es inferior, ya que se han pagado anticipos y nos han efectuado retenciones. Según la estimación, el desembolso de efectivo será de US$ 7,049.02

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. Sin embargo al cierre de este año, no se debe absolutamente nada al Banco por este concepto, ya que las compañías nacionales e internacionales han mejorado su confianza a tal grado que nuestro pasivo ha crecido hasta US$ 227,297.97.

[redacted]

La empresa ARILEC S. A., cuyo principal es el Ing. Jorge Trujillo es la principal acreedora por el suministro de BUMPER (USD 92,331.36), la sigue Makhteshim Chemical Work Ltda.. con US$ 74,800.00, Agrositio US$ 27,430.42; Detlef Von Apeen US$ 30,080.00 y Punto Verde US$ 2,656.16

Las Cuentas corrientes aquí descritas, sirven de referencia para operaciones de crédito con el Banco del Pacífico S.A., considerando que COPA es una empresa pequeña.

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.

COMPRAS:

Como se explicó inicialmente, la empresa se provee de dos fuentes: De Proveedores Nacionales, a 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 vendió 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.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
SECRETARIA
RECEPCION
Fecha: 05 MAYO 2004

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 disminuir el riesgo. 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 días. Actualmente el Banco del Pacífico los aprueba en 45 días, parece que no tiene autonomía local y los papeles deben viajar a Guayaquil.

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 se 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%

Las ventas de nematicida, siempre superan las doce semanas, llegando en ocasiones hasta veinte semanas.

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 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: Los Fertilizantes (Urea y Nitratos), Pirytilen 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. 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 para el sector bananero decreció por los precios bajos que debió percibir por la venta de su fruta y que se mantuvieron todo el 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 cayo como los precios de los demás productos. Al retiramos de la zona de Los Ríos, las ventas hacia ciclo corto no fueron atendidas por nosotros.

El mercado interno se ha visto saturado de oferta de glifosato, los precios cayeron a limites 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. A pesar del precio de mercado ecuatoriano, el precio internacional empezó a subir a límites que es imposible comprar a Alemania. El mercado de glifosato en china, empezó a subir de precio por escasez del fósforo amarillo, químico necesario en la formulación de la molécula para el glifosato.

Otro de los productos de alta competencia es el Mancozeb, comercializado por nosotros en este año como FLONEX. Este protectante tiene mucha competencia y su manejo ha bajado la demanda por la fuerte presión de la Sigatoka Negra.

Este resultado económico, mejor que el año 2002, lo debemos gracias a los negocios con la industria plástica.

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. Rocío Pacheco Pesantes,
GERENTE GENERAL