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

2008 enero 26

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

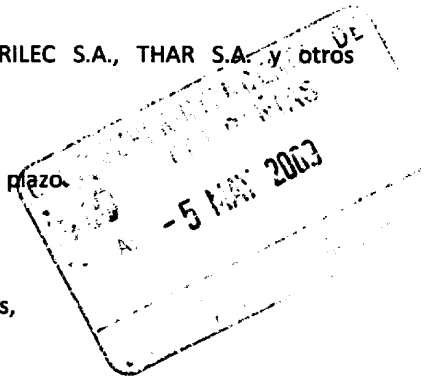
ESTIMADOS SEÑORES:

El capital social de CORPORACION AGRICOLA COPA S.A. ha esta fecha, asciende a la suma de US$ 165,000.00, para un Patrimonio de US$ 204090.00

El Objeto principal de la compañía, es la importación de productos y suministros para la Agricultura. 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.

Proveedores:
En el año 2008 se ha trabajado con los siguientes productos COUNTER (Nematicida – Insecticida) de la BASF; Glifosato (CORPOGLIF), de Detlef Von Apeen de Alemania; fertilizantes de Fertisa; Nitratos de SQM, Pirytilene 20 blue de Makhteshim Agan Co., de Israel. Arilec nos otorgó licencia como distribuidores para la provincia de El Oro de la línea de productos para la agricultura orgánica o convencional.

También nos proveen localmente las firmas, PROFICOL, ARILEC S.A., THAR S.A. 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,
BASF., Counter 90 días, fertilizantes foliares 30 días.
Glifosato 180 días BL, 90 días compras locales
Pirytilene, 20% prepago, saldo 180 días B, compras locales 90 días,
THAR S. A., 60 y 90 días,
ARILEC, 60, 90 días.

Ventas.
Las Ventas suman USD 1118650.60 a un costo de USD $ 1010956.21, que generan una utilidad bruta en Ventas de USD. 107694.39. Los rubros de ventas más importantes que se incorporaron en este año son COUNTER y Pirytilene 20 blue. Las ventas de Pirytilene son las que mayor valor agregado han dado a la empresa.

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

Este año las ventas se han incrementado respecto del año pasado ($ 42242.90), sin embargo es importante anotar que la utilidad en ventas es inferior debido a las ventas a través de un solo canal –Agrodol S.A.- y actualmente nuestros negocios se han reducido en forma importante.

Gastos Operativos:
Los gastos de Ventas suman USD 13972.94 y los gastos de Administración USD 52873.96, para un total de USD 66846.90.

Utilidad Bruta en Operación:
La Utilidad bruta en operación suma USD 40847.49, para dejar una utilidad contable antes de participación de empleados de USD 33389.97, lo que significa que otros ingresos y gastos le generaron a la empresa USD 1087.72. Los gastos no deducibles suman $ 8545.24

Utilidad Neta a Distribuir.
A la Utilidad Contable, debe sumarse los gastos no deducibles y restarse el 15% de participación empleado USD 6290.28 y los impuestos causados 25% USD. 8911.23, para obtener una utilidad líquida de USD 18188.46. Este año no se considera ninguna capitalización. Esta utilidad debe constituir la base para la provisión de las reservas y distribución de utilidades. Cualquier decisión de la Junta General sobre aumento de capital con utilidades del ejercicio, disminuirá los impuestos a pagar, ya que según la ley, por el valor capitalizado se pagará el 15% y no el 25%.

Si bien los impuestos suman USD 8911.23, el valor neto a desembolsar es inferior, ya que se han pagado anticipos y nos han efectuado retenciones que suman US$ 13636.32. Según la estimación, no habrá desembolso a pagar, por cuanto los impuestos retenidos son mayores al impuesto causado.

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, al cierre de este año la obligación con garantía hipotecaria de los accionistas suman US$ 19617.39, sin considerar intereses por el presente año. Las compañías nacionales e internacionales han mejorado su confianza sin embargo nuestro pasivo es pequeño US$ 73311.88

La empresa BASF es la principal acreedora por el suministro de COUNTER (USD 27692.28), la sigue THAR con US$ 27799.60

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. Cta.	101052271	COPA S.A.
Pacific National Bank	Cta. Cte.	010122711506	Ing. Máximo Pinta Palacios y/o Ing. Rocío Pacheco Pesantes.

CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.
Arízaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 593-7-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-1-117, Correo-e: copa@ecua.net.ec

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 Y 90 días. Los Fertilizantes se compran de contado y los Nitratos a 15 días plazo. Las importaciones se realizan con 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 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 dos bodegas con suficientes espacio (22.75m x 10.40m y 8.00m x 20 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, 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 se comercializan en la mayoría de los casos directamente desde Guayaquil hasta las bodegas del cliente para evitar el costo de manipuleo.

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 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 del SESA, Ministerio de Industrias que en este año no hemos tramitado ninguna importación por eso no tenemos experiencia en estos trámites todavía.

Aprobada la carta de crédito, se notifica al proveedor. 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, 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 4, 8, 12, 16, 20 y 24 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 veinticuatro 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 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: 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

CORPORACION AGRICOLA COPA S.A.
Arízaga 1919 y Vela (esquina), Tel. 593-7-2937 308, 2937 310, fax. 593-7-2935 005
Machala, Ecuador. P. O. Box 07-1-117, Correo-e: copa@ecua.net.ec

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 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 ha subido increíblemente. 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. A mediados el año 2008 el precio internacional bajo y su comercialización empeoro, actualmente tenemos un problema de costo y se está vendiendo a precio inferior al de reposición.

El resultado económico de este año es inferior el obtenido en el año 2007, la competencia en el mercado de otros distribuidores de COUNTER y el ingreso de un nuevo insecticida a la industria plástica (bifentrina), han afectado los resultados esperados; sin embargo el cupo de COUNTER asignado para los años 2007 y 2008 fueron cumplidos.

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. Com. Rocío Pacheco Pesantes,
GERENTE GENERAL