

## **Plásticos para Banano "Banaplast" S.A.**

Avda. 25 de Junio, Km. 4.5 Machala-Guayaquil  
PBX (593-7) 2980527; correo-e: info@banaplast.com

Machala, 25 de Marzo del 2010

Ing.

**Bolívar Prieto Calderón**

**PRESIDENTE DE PLASTICOS PARA BANANO "BANAPLAST" S.A.**

**Señores Accionistas:**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Al concluir el año 2009, me permito elevar el presente informe en síntesis de la gestión administrativa y financiera de la empresa, cumplida por la suscrita en el desarrollo de sus funciones.

Se ha cumplido con todos los requerimientos del Servicio de Rentas Internas y demás obligaciones con instituciones supervisoras y organismos estatales.

### **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA:**

La estructura administrativa no ha sido modificada.

Se mantiene el sistema contratado de seguridad externa

### **IMPORTACIONES:**

la adquisición de polietileno se realiza principalmente mediante importaciones.

Las importaciones pueden ser a Depósito Industrial o para Consumo Interno. Las importaciones a consumo a partir del 01 de Agosto de 2008 están exentas del iva y también eliminaron el 5% advalorem, se mantiene solo el FODINFA que equivale al 0.5% del valor CIF.

El programa de importaciones de polietileno, está sujeto al programa de compras, el mismo que de acuerdo a la producción real mensual es reajustado.

La política de la empresa es mantener un inventario para 2 meses y hacer pedidos mensuales. Este programa constantemente debe ser monitoreado por cuanto los proveedores no siempre cumplen con las fechas de embarque. Los pedidos de EE.UU, Korea y Brasil, demoran de 15 a 20 días desde la fecha de embarque en llegar al puerto de

INTENDENCIA DE  
MAÑAS

22 ABR 2010

DOCUMENTACION Y ARCHIVO - MACHALA

Guayaquil. Los pedidos de EE.UU 10 días y los pedidos de Korea o Malasia de 45 a 60 días.

**TIEMPOS ESTIMADOS EN EL PROCESO DE IMPORTACION DE POLIETILENO.**

Tiempo para negociación: 7 días  
 Fecha de embarque: 15 días  
 Transporte desde EE.UU., y Brasil: 20 días  
 Transporte desde Korea: 35 días  
 Nacionalización: 5 días  
 Total días mínimo: 47, máximo 62 días.

\*VINMAR, requiere 30 días para la fecha de embarque.

**PROVEEDORES:**

Durante el año 2009, se ha comprado polietileno en los tipos de alta y baja densidad; en baja densidad en los tipos Uso Banano, Uso General y Lineal, a las siguientes empresas: MUEHLSTEIN, VINMAR, ALCABASAN, NUTEC, MERCODEVELOPMENT CORP., ENTEC INTERNATIONAL.

Se concretó la compra de una extrusora CARNEVALLI Modelo POLARIS-MAGNUM 50" para producción de películas tubulares de polietileno de baja densidad y lineal, con un diámetro de 50 mm. Cabezal giratorio CA-25 a un costo total de \$ 143,044.83 mas el IVA \$ 16,898.79 considerando la maquinaria puesta en funcionamiento.

Los proveedores locales de materia prima son pocos y nos venden principalmente, pigmento, pirytilene 20% blue, tinta y material antibloqueo. En materiales indirectos, compramos masterbach para limpiar la extrusora, piola. En repuestos, generalmente para mantenimiento de maquinaria lo mas usual moldes, tornillos, impresoras de tinta a un color, termocuplas, rodamientos, repuestos menores, etc.

El crédito calificado por los proveedores en los montos y plazos concedidos se muestra en el siguiente grafico.

CREDITO VIGENTE PARA IMPORTACION DE POLIETILENO				
PROVEEDOR	DESDE AÑO	GIRO EN DIAS	MONTO	TOTAL
VINMAR (SUQUIN)	1990	120	500,000.00	39.06%
MUEHLSTEIN	1986	120	250,000.00	19.53%
ENTEC (GEOCHEM)	2002	120	280,000.00	21.88%
NUTEC	1993	90	150,000.00	11.72%
MERCODEVELOPMENT	2009	120	100,000.00	7.81%
TOTAL:			1,280,000.00	100%

SUPERINTENDENCIA DE  
 COMERCIO EXTERNO  
 22 ABR 2010  
 INVENTARIO Y ARCHIVO - MACHA

Grafico No.1

Fuente: Importaciones

**VENTAS :**

Nuestros ingresos por ventas en el año 2009 suman \$ 3'137,646.07 habiendo vendido un 18.25% mas que el año 2008

**Banaplast S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**2009,2008 Y 2007**

RUBRO	DOLARES			%		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007
VENTAS	3,139,646.07	2,655,115.31	2,869,871.72	100.00	100.00	100.00
COSTO DE LAS VENTAS	2,496,985.26	2,222,313.11	2,471,521.47	79.53%	83.70%	86.12%
OTROS GASTOS	454,764.53	206,303.58	191,307.91	14.48%	7.77%	6.67%
DEPRECIACION	44,029.99	48,690.43	47,259.62	1.40%	1.83%	1.65%
UAI	143,866.29	182,764.31	15,972.72	4.58%	6.88%	0.56%
GASTO POR INTERESES	1,073.12	3,619.20	10,390.79	0.03%	0.14%	0.36%
OTROS INGRESOS	25,126.29	2,496.12	4,809.27	0.80%	0.09%	0.17%
UAI	167,919.46	179,145.11	154,201.20	5.35%	6.75%	5.37%
IMPUESTOS	82,960.06	56,299.49	58,793.34	2.64%	2.12%	2.05%

**BANCOS E INSTITUCIONES DE CREDITO:**

El Banco del Pacífico S.A. es la principal institución financiera con quien hemos venido operando durante el presente año, además hemos mantenido la cuenta de ahorros en el Banco del Pichincha con el fin de dar facilidad de deposito directo a varios clientes que mantienen cuenta en este Banco y nos sirve como alternativa para operaciones urgentes. No hemos efectuado operaciones de crédito con ellos.

SUPER-EMPRESA  
22 ABR 2010  
DOCUMENTACIÓN ARCHIVO - MARCA

**ALMACENAMIENTO:**

Disponemos de dos bodegas con suficiente espacio 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 en la misma planta industrial a la entrada y salida de la vía principal, y mantienen desniveles que permiten el manipuleo de carga hasta los camiones.

La materia prima (polietilenos), se transporta en contenedores sobre plataformas autorizadas y registradas por Autoridad Portuaria de Guayaquil, amparada con seguro de todo riesgo y la movilización desde la aduana hasta Machala, es con custodio. La materia prima es descargada y almacenada sobre palets.

**PROCEDIMIENTO Y LOGISTICA DE 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 coordina la producción, luego se factura, se reciben los documentos de pago, casi siempre cheques o pagares 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 de acuerdo al plazo otorgado. En época de alta demanda (invierno) se requieren de 7 días para atender los pedidos, sin embargo contamos con un pequeño inventario en bodega para suplir emergencias.

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 importaciones siempre están amparadas por seguros de transporte de cobertura total.

**POLITICA DE VENTAS: (PLAZOS)**

Las ventas se efectúan a plazos de 4 semanas o 30 días, sin embargo el vendedor tiene 15 días adicionales para reportar la cobranza sin penalización. La penalización consiste en disminuir la comisión que se paga por ventas de 2.5% al 0.5%. El distribuidor recibe un crédito de 30 a 45 días y un descuento de hasta 5%, sus pedidos no pueden ser inferiores a 25.000 unidades por tipo de producto. Mientras que el cliente bananero, recibe un plazo de 4 semanas y un descuento del 2% por volumen (50.000 unidades mínimo). Para ventas al contado el descuento es del 1%.

**POLITICAS DE DISTRIBUCION:**

Existe dos políticas de Distribución. La una por venta directa al cliente ya sea en el campo o directamente en las oficinas, mediante la cual, perfeccionada la venta el agricultor retira su producto de nuestras bodegas. La segunda, la constituyen las ventas mediante las cuales los vehículos de Banaplast distribuyen

**SUPERINTENDENCIA D**  
**COMPAÑIAS**  
**22 ABR 2010**

AGENCIAMIENTO LOGISTICO - MACHA

la carga. Existen dos vehículos de diferentes capacidades que cubren envíos pequeños o grandes, obviamente, para distancias considerables no se pueden despachar pedidos que no justifiquen el envío de por lo menos un camión lleno.

**AUDITORIA EXTERNA:**

Se contrató los servicios profesionales de auditoría externa a la empresa ALDIA. Expertos en Contabilidad e Impuestos, Representada por el Ing. Carlos Luis Ávila Bustamante, Registro No. SC-RNAE-2-723, para que examinen la contabilidad financiera y tributaria de los ejercicios económicos 2007-2008 y 2009.

**UTILIDAD DEL EJERCICIO:**

La utilidad del presente ejercicio es de \$ 167.919,46.

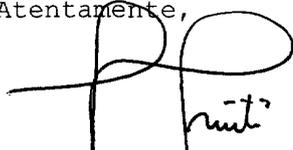
**UTILIDAD NETA A REINVERTIR Y DISTRIBUIR:**

De la utilidad contable \$ 167.919,46 hemos previsto la Reinversión para aumento de capital en \$ 80,000.00 dólares gestión que se debe realizar durante el ejercicio contable 2010 ante el organismo de control societario debe restarse el 15% de participación empleados y los impuestos causados (25%) para obtener una utilidad líquida. Esta utilidad debe constituir la base para la provisión de las reservas y distribución de utilidades.

Para el año 2010, se han preparado presupuestos de compras, de ventas y de gastos. El presupuesto de ventas nace con un supuesto de crecer en un 5% aproximadamente, no hay base técnica que ampare dicho supuesto. Las expectativas de ventas las hemos tomado del crecimiento propuesto a partir de la producción y con parámetros de materias primas usando masterbach, sin embargo como usted sabe estamos utilizando diferentes mezclas de insecticidas en los procesos.

Agradeciendo su confianza, y la participación de todos los colaboradores de la empresa, esperemos que el futuro sea mejor, quedo de usted,

Atentamente,



Ing. Rosa A. Prieto Torres  
**GERENTE GENERAL**

c.c File.-

