

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

Via panamericana, Km. 4.5 Machala-Guayaquil  
PBX (593-7) 2980527; CORREO-E: [banaplast@gmail.com](mailto:banaplast@gmail.com)  
MACHALA-ECUADOR

Machala, 07 de Marzo del 2008

Ing.

Bolívar Prieto Calderón

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

**Señores Accionistas:**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Al concluir el año 2007, 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:**

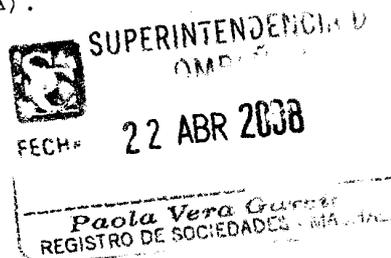
La estructura administrativa ha sido modificada, se reemplazaron los siguientes cargos: Jefe de planta, el de secretaria de gerencia, el guarda-almacén, dos ayudantes de bodega; está vacante el cargo para un Ejecutivo de ventas, que aspiramos también cumpla la función de asesor agrícola.

Se mantiene el sistema contratado de seguridad externa

### **IMPORTACIONES:**

Básicamente la adquisición de polietileno se realiza mediante importaciones.

Las importaciones pueden ser a Depósito Industrial o para Consumo Interno. Las importaciones a consumo demandan un costo adicional del 0.75% al momento de hacer el pedido, (0.75% costo del seguro) y 17.25% a la llegada de la materia prima (advalorem 5%, 0.25% fodinfa y 12% del IVA).



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. y Brasil, demoran de 15 a 20 días desde la fecha de embarque en llegar al puerto de Guayaquil. Los pedidos de Argentina 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:**

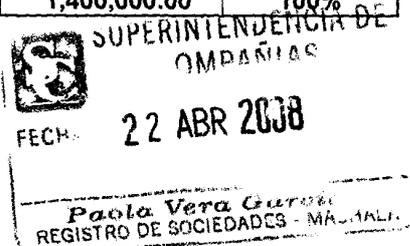
Durante el año 2007, se ha comprado polietileno en los tipos de alta y baja densidad; en baja densidad en los tipos Uso Banano, Uso General y Lineal, a las siguientes empresas: MUEHLSTEIN, VINMAR, GEOCHEM, NUTEC, ENTEC INTERNATIONAL.

Los proveedores locales de materia prima son pocos y nos venden principalmente pigmento, masterbatch pirytilene 20 blue, tinta y material antibloqueo. En materiales indirectos, compramos masterbach para limpiar la extrusora, piola. En repuestos, lo más fuerte ha constituido los variadores de voltaje, 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 gráfico.

CREDITO VIGENTE PARA IMPORTACION DE POLIETILENO				
PROVEEDOR	DESDE AÑO	GIRO EN DIAS	MONTO	TOTAL
VINMAR (SUQUIN)	1990	120	500,000.00	35.71%
MUEHLSTEIN	1986	120	400,000.00	28.57%
ENTEC (GEOCHEM)	2002	120	350,000.00	25.00%
NUTEC	1993	120	150,000.00	10.71%
TOTAL:			1,400,000.00	100%

Gráfico No.1  
 Fuente: Importaciones



**VENTAS:**

Nuestros ingresos totales por el año 2007 suman \$ 2'874.680.99 habiendo vendido un 4.8% mas que el año 2006

**Banaplast S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**2006,2005 Y 2004**

RUBRO	DOLARES			%		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
VENTAS	2,742,097.21	2,414,068.00	2,222,331.00	100.0%	100.0%	100.0%
COSTO DE LAS VENTAS	2,279,470.27	2,074,441.00	1,822,484.00	83.1%	85.9%	82.0%
OTROS GASTOS	323,447.26	252,605.00	243,931.00	11.8%	10.5%	11.0%
DEPRECIACION	47,259.62	35,606.00	27,925.00	1.7%	1.5%	1.3%
UAI	91,920.06	51,416.00	127,990.00	3.4%	2.1%	5.8%
GASTO POR INTERESES	-	-	-	0.0%	0.0%	0.0%
UAI	91,920.06	51,416.00	127,990.00	3.4%	2.1%	5.8%
IMPUESTOS 36.25%	28,781.77	18,638.00	46,396.00	1.0%	0.8%	2.1%
UTILIDAD NETA	63,138.29	32,778.00	81,594.00	2.3%	1.4%	3.7%
UPA	273.82	3,414.00	8,499.00			

Grafico No. 2

Fuente: Contabilidad

**BANCOS E INSTITUCIONES DE CREDITO:**

El Banco del Pacífico S.A. es la institución financiera con quien hemos venido operando durante el presente año, sin haber efectuado operaciones de crédito con ellos.

Se continua operando con la cuenta corriente en el Banco del Austro, donde se concentran principalmente cheques y efectivo de baja nominación, teniéndola como alternativa para operaciones urgentes.

Al término del presente ejercicio se concluyo con el saldo de \$ 102.103.10 por pagar a MERRILL LINCH entidad financiera con domicilio en EE.UU., la cual originalmente nos financió con fecha 05 de Octubre del 2005 \$ 200.000,00 que fueron orientados a la compra de una extrusora y mejorar el capital de trabajo. El pago de este préstamo se está previsto efectuarlo en el transcurso del año 2008 al ing. Bolívar Prieto Calderón y el a su vez asumir el compromiso directamente con MERRIL LYNCH.

La liquidez para fin de año se vio afectada, ya que las obligaciones por importaciones de materia prima se acumularon y nos vimos en la necesidad financiar \$ 200.000,00 que fueron prestados por el ing. Bolívar Prieto Calderón, que estimo cancelar en el lapso de 3 a 4 meses.



FECH

22 ABR 2008

Paola Vera Guerra  
REGISTRO DE SOCIEDADES

**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.

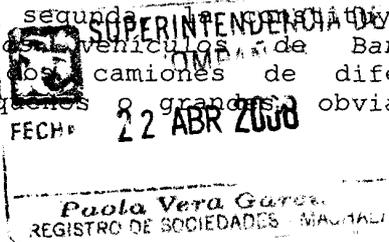
Si el cliente ha solicitado el envío de la mercadería, se emite la guía de transporte definiendo claramente el lugar de entrega una vez que se han cumplido las otras formalidades. La mercadería en este caso viaja por cuenta y riesgo del comprador, sin embargo hemos contratado un seguro que nos permita disminuir el riesgo. Las importaciones siempre están amparadas por seguros de transporte de cobertura total.

**POLITICAS DE VENTAS: (PLAZOS)**

Las ventas se hacen a 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% a 1.5%. 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 son los vehículos que distribuyen la carga. Existen los camiones 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.

**UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN:**

La utilidad bruta en operación suma \$ 154.201,20, lo que significa que no ha habido otros ingresos y gastos.

**UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR:**

A la utilidad contable, 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 2008, 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, esperamos que el futuro sea mejor, quedo de usted,

Atentamente,



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

c.c File.-

