

Hechos Relevantes

- En el transcurso del mes de Julio del presente año la empresa logró captar por concepto de compras 132.12 T. M. de hoja de coca, en la Sucursal Quillabamba se adquirieron 96.82 T. M., la Agencia Ayacucho adquirió 16.54 T. M., seguida de la Agencia Trujillo con 9.04 T. M., en la Agencia Cusco se adquirieron 4.33 T. M., las compras consolidadas de las oficinas de Tingo María, Monzón y Aucayacu alcanzaron las 3.45 T. M. Cabe resaltar que las compras acumuladas de Enero a Julio del 2008 ascienden a 1,746 T. M., esta retracción en las compras acumuladas obedece principalmente a que en la Sucursal Quillabamba, el principal centro de acopio de ENACO S.A. existe una masiva migración de mano de obra hacia obras civiles financiadas por los municipios de esas zonas.
- Ante el evidente inicio de la época de escasez los precios ofertados por el comercio informal se incrementaron, estimulando esta ilegal actividad para los próximos meses, debiendo tomar acciones correctivas orientadas a anular o minimizar las consecuencias de este hecho.
- Conforme a la actual política comercial y buscando captar la totalidad o en todo caso la mayor cantidad posible de hoja de coca en el ámbito de la Sucursal Quillabamba se están implementando acciones tendientes a facilitar a los productores la entrega de su producto (compras móviles, flexibilización en los mecanismos de acopio, políticas de sensibilización y motivación a través de los medios de difusión regional, etc).
- Bajo las actuales circunstancias el cumplimiento de las metas de venta se encuentra condicionada a las captaciones de hoja de coca, asociada a una correcta clasificación del producto de tal manera que garantice su calidad y con ello se recuperen las ventajas competitivas.

ASPECTOS CRÍTICOS NO PREVISTOS DE LA GESTION

Las ventas de hoja de coca para el mes de julio, como se mencionó anteriormente esta ligado a la disponibilidad de existencias de hoja de coca, que a su vez esta condicionado por las compras de hoja de coca, actividad que durante el presente ejercicio afecta significativamente el programa comercial de la Sucursal Quillabamba por el factor mano de obra. El incremento en las ventas de hoja de coca dependerá en gran medida a que se adopten medidas de apoyo al control del comercio ilegal de hoja de coca, actividad que deberá estar asociada a facilitar las compras de hoja de coca en el campo, mediante labores que se deben desarrollar directamente en las principales Unidades de Acopio, todos estos aspectos o condiciones convergerán finalmente en una mejor y mayor consecución de los objetivos propuestos.

RECOMENDACIONES

La principal debilidad de la empresa, debido a la coyuntura, la constituye incrementar las ventas de hoja de coca, se trata de garantizar no solo la operatividad de la empresa, sino de consolidar y expandir su participación en el mercado tradicional, para ello es fundamental mejorar y consolidar los siguientes aspectos que representan los ejes sobre los que se desarrolla de manera óptima el comercio formal de hoja de coca.

Los ejes a los que nos referimos son los siguientes:

- Aplicar una correcta y flexible política de precios, ésta debe estar acorde con la dinámica de mercado, la aplicación de este mecanismo responde a la más elemental lógica de mercado, no es coherente mantener precios de compra altos en épocas de alta producción y viceversa, la misma lógica se aplica en la venta o colocación de producto.
- La calidad del producto debe ser preservada para garantizar la fidelidad del comerciante minorista, muchas veces el cliente opta por la mejor oferta en términos de calidad sin importar el origen (y en ciertas ocasiones incluso el precio) del producto
- El control del comercio debe ser fortalecido, para lo cual el apoyo económico a la PNP es fundamental, mecanismos inadecuados o inexistentes implican libre tránsito de hoja de coca, lo cual es sumamente perjudicial al mercado formal, con todas las distorsiones legales, comerciales, tributarias y hasta de lucha contra el narcotráfico.