ENACO S.A.
EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

INFORME ANUAL
DE GESTIÓN EMPRESARIAL
Y EVALUACION PRESUPUESTAL

AÑO 2023

cierta rigidez para converger en el corto plazo. Así, el FMI pronostica una inflación mundial de 7% en 2023, advirtiendo sobre una reducción lenta de la inflación subyacente (la inflación sin considerar alimentos y energía) que se estaría reduciendo a una menor velocidad que la inflación global. Página 11 En este contexto, los bancos centrales de economías avanzadas mantendrían sus tasas de interés al alza por un periodo mayor al previsto inicialmente, pudiéndose extender hasta mediados del próximo año, con el objetivo de mantener las expectativas inflacionarias ancladas y que la inflación ceda hacia su objetivo. el precio del petróleo registró en febrero un crecimiento acumulado de 0.3%, respecto de diciembre 2022, la caída en la cotización del aceite de soya estaría asociada a una mayor producción en Estados Unidos y Brasil, que compensa la menor oferta de Argentina; una mayor oferta de aceites sustituto; y la recuperación de las exportaciones de aceite de girasol de Ucrania, , el aumento en el precio del cobre se explica por temores de menor disponibilidad de cobre en los principales países productores, y el aumento en el precio del zinc por restricciones en el consumo de energía y acceso a concentrados importados en las fundiciones de Zinc en China, así como por los elevados costos de energía que amenazan la producción en las fundiciones de zinc en Europa. Por el lado de la demanda, el aumento del precio del oro se explicaría por una mayor demanda por parte de bancos centrales de economías emergentes

El menor crecimiento que se espera para este año se explica por el impacto económico de los conflictos sociales que se produjeron durante los primeros meses del año y que también llevaron a actualizar la proyección de la inversión privada, que pasaría de un crecimiento moderado de 1% a una contracción de 0.5% en 2023. Esta es la primera vez, en seis años, que el BCRP proyecta una caída en la inversión privada. Además, ha proyectado que la inflación va a converger a su rango meta y finalizaría el año ubicándose en el límite superior de la banda (3%), alcanzando una tasa de 2.4% en 2024. Ello se lograría bajo el supuesto de reversión choques transitorios, como el aumento de los precios internacionales.

IV. Plan Estratégico

La evaluación del Plan Estratégico de la empresa del año 2023, alineado al Plan Estratégico Corporativo de FONAFE y resumido en los indicadores que se detallan en el Anexo N° 2, alcanzó un cumplimiento del 43.65

%. El comportamiento de los indicadores se detalla a continuación:

4.1 Rentabilidad sobre el patrimonio ROE, tuvo un nivel de cumplimiento de 0% y una ejecución de -0.19% con relación a la meta anual de 0.00% esto debido a la perdida obtenida en el presente ejercicio de S/ -5.9 MM.

4.2 EBITDA, se tuvo un cumplimiento de 0 la ejecución del año es de -4.33 MM de soles de una programación anual de 0%, esto se debe al resultado negativo obtenido que asciende a la S/ 5.9MM.

4.3 "Incremento del nivel de captación de hoja de coca", durante el periodo 2023 se llegó a captar 599.29 TM de hoja de coca que representa un cumplimiento de 41.31%. De las 1451 TM, programadas, la variación se debe a que se dejó de comprar hoja de coca de tipo industrial.

4.4 "Incremento del nivel de venta de HC del canal tradicional", registró un nivel de cumplimiento del 68.55 %. Este nivel de cumplimiento se debe a que al cierre del año 2023 se vendió 1,130.53 TM., de hoja de coca en el mercado interno para consumo tradicional, cantidad superior al periodo 2022, que fue de 855.60 TM, la variación se debe principalmente a la colocación de coca tipo N.

4.6 "Incremento de ventas de exportación", registró un nivel de cumplimiento del 56.80 %, debido a que al cierre del año 2023 se obtuvo un ingreso por exportación de S/ 3.29 millones en comparación al año 2022 donde se alcanzó un nivel de ingresos por exportación de S/7.0 MM., la causa de esta variación se debe a la exportación de 660 Kg de PBC al 92%.

4.7 Nivel de satisfacción del Cliente, 0 % cumplimiento, porque no se realizó encuestas ni evaluación por parte de la Gerencia de Comercio Tradicional

4.8 Grado de madurez del Código de Buen Gobierno Corporativo (CBGC), de la evaluación ejecutada por la Oficina de control selectivo se tiene un resultado de 31.14 % en la ejecución del año, tomando en cuenta que la programación para el presente año es de 39% lo que representa un cumplimiento de 79.85%

4.9 Grado de madurez del Sistema de Control Interno (SCI), de la evaluación ejecutada por la Oficina de control selectivo se tiene un resultado de 56.18 % en la ejecución del año, tomando en cuenta que la programación para el presente año es de 41 % lo que representa un cumplimiento de 137.02 %

4.10 "Nivel de cumplimiento de los procesos", orientado a la transformación digital de tecnologías, de la evaluación ejecutada por la Oficina de Informática se tiene un resultado de 30 % en la ejecución del año, tomando en cuenta que la programación para el presente año es de 30 % lo que representa un cumplimiento de 100 %

4.11 Mejora continua de los procesos estructurados, De la ejecución en los procesos de mejora continua se tiene un resultado de 35.77 % en la ejecución del año siendo la programación del 92 % se tiene un cumplimiento del 38.88 %

4.12 Nivel de implementación del modelo de Gestión Humana, 0 % de cumplimiento porque la oficina de recursos humanos no realizó ninguna implementación en lo referente a modelo de gestión Humana.

4.13 Índice de Clima Laboral, de acuerdo a la programación que es de 66% se cumplió con el 58.56% teniendo un cumplimiento de 88.73%.

4.14 Grado de conocimiento en el uso de Tecnologías implementados a los procesos, 0 % cumplimiento, porque no se realizó encuestas ni evaluación por parte de la Oficina de Informática además de no tener una línea base

V.- Gestión Operativa

La evaluación del plan operativo de la empresa al cierre 2023, alineado a su plan estratégico y resumido en los indicadores que se detallan en el Anexo N° 3, alcanzó un cumplimiento del 68.30%.

El comportamiento de los indicadores se detalla a continuación:

5.1 El "ROE", registró un nivel de cumplimiento del 6.31%, ya que se obtuvo como resultado -0.19% siendo la meta prevista -3.01%. Esto se debe principalmente a que la Gerencia de Comercio Tradicional alcanzo las metas previstas.

5.2 El indicador "EBITDA", registró un nivel de cumplimiento del 0.00%, ya que obtuvo como resultado S/ -4.33 MM siendo la meta prevista S/ 0.2 MM. Esto se debe principalmente a los menores niveles de venta alcanzados con relación a lo presupuestado.

5.3 "Cantidad de hoja de coca comprada y decomisada", registró un nivel de cumplimiento del 70.56% con respecto a la meta del año. Este nivel de cumplimiento se debe a que el volumen comprado de hoja de coca fue de 599.29 TM y la meta prevista era de 865 TM. Las acciones realizadas fueron las siguientes:

En el presente ejercicio se han suspendido las compras móviles en la sucursal Quillabamba y la Agencia La Quebrada tomando en cuenta la poca demanda de su hoja de coca, en el norte se ha continuado con las compras en oficina y compras móviles dado que allí no se ha presentado problemas de sobre stock y se ha comercializado sin ningún tipo de restricción.

La Cantidad de hoja de coca decomisada, registró un nivel de cumplimiento del 89.73% con respecto a la meta del año. Este nivel de cumplimiento en su mayoría fueron operativos conjuntos y también autónomos realizados por la PNP los cuales continúan ejecutando controles vehiculares con muchos problemas en el desarrollo debido a los conflictos socio políticos durante el año que se declararon estado de emergencia en el país. Los decomisos al mes de diciembre son positivos incautando 199.74 TM un promedio de 17 TM al mes.

5.4 "Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional", registró un nivel de cumplimiento del 99.91 % con respecto a la meta del año. Este nivel de cumplimiento se debe a que el volumen vendido de hoja de coca acumulado fue de 1,130.53 TM y la meta prevista era de 1,132 TM.

5.5 "Monto de ingresos por canal industrial", registró un nivel de cumplimiento de 55.40%, generando un ingresos de 3.9MM respecto a la meta del año 7.4MM. Este nivel de cumplimiento se debe a que no se llegó a exportar 100 TM de hoja de coca a Sudáfrica.

5.6 "Número de prospectos cerrados con orden de compra", registró un nivel de cumplimiento del 100%.

5.7 "Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa", registró un nivel de cumplimiento del 100%.

5.8 "Fortalecer la gestión por procesos y SIG en la empresa" se registró un nivel de cumplimiento del 102.20%

5.9 "Mejora de las condiciones actuales de los procesos digitales" se registró un nivel de cumplimiento del 85.71%

5.10 "Número de nuevos productos" Registra un cumplimiento de 00% porque no se desarrollaron nuevos productos durante el año 2023.

5.11 "Número de convenios vigentes con entidades de investigación", registro un nivel de cumplimiento del 100% esto debido a que la meta prevista fue contar o mantener vigente 03 convenios, la empresa tiene suscrito convenios con las siguientes instituciones de investigación:

- Universidad Nacional de San Marcos
- Universidad nacional de Ingeniería.

- Universidad Nacional Intercultural de Quillabamba

5.12 "Cantidad de horas de capacitación per cápita", se registró un nivel de cumplimiento de 63.95%. Este nivel de cumplimiento se debe a que al cierre del año se obtuvo 23.66 horas de capacitación per cápita, siendo la meta 37 horas.

Indicador	Capacitacion 2023				
	I T	II T	III T	IV T	AÑO
Prog. Horas de capacitacion per capita año	2.00	7.00	13.00	15.00	37.00
Ejec. Horas de capacitacion per capita año	0.20	3.79	8.06	11.61	23.66
Porcentaje de cumplimiento	**10.00**	**54.14**	**62.00**	**77.40**	**63.95**

5.13 "Índice de clima laboral" alcanzo un porcentaje de 58.56% registrando un nivel de cumplimiento de 90.09% respecto a su marco del ejercicio 65%.

VI.- Gestión Financiera

6.1 Estado de Situación Financiera

- El rubro activo corriente (S/ 11.53 MM) disminuyó en un33.20% respecto a su marco del año en evaluación (S/ 17.26 MM) debido principalmente a la disminución del rubro inventarios, por la disminución del nivel de stock de hoja de coca,
- El rubro activo corriente (S/ 11.53 MM) disminuyó en 9.26% respecto a la ejecución al año anterior (S/ 15.64 MM), esto a causa de la disminución del nivel de stock de hoja de coca y productos industrializados, así como de la disminución de efectivo y equivalente al efectivo, debido a que las ventas de hoja de coca han tenido ha disminuido.
- El rubro activo no corriente (S/ 48.16MM) incrementó en 2.03% respecto a su marco del año en evaluación (S/ 47.20 MM).
- El rubro activo no corriente (S/ 48.16MM) disminuyó ligeramente en 1.21% respecto a la ejecución al año anterior (S/ 48.75 MM).
- El rubro pasivo corriente (S/ 3.55MM) disminuyó en 9.52% respecto a su marco del año en evaluación (S/ 3.92 MM) debido principalmente a la disminución del rubro cuentas por pagar comerciales.
- El rubro pasivo corriente (S/ 3.55 MM) incrementó en 9.33% respecto a la ejecución al año anterior (S/ 3.24 MM) debido fundamentalmente a los rubros de otras cuentas por pagar y beneficios a los empleados.
- El rubro pasivo no corriente (S/ 24.54 MM) disminuyó en 4.23% respecto a su marco del año en evaluación (S/ 25.63 MM) debido principalmente al rubro cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas.
- El rubro pasivo no corriente (S/ 24.54 MM) aumentó en 3.95% respecto a la ejecución al año anterior (S/ 23.61MM) debido principalmente al rubro de Cuentas por Pagar a Entidades relacionadas por los adeudados a FONAFE.
- El rubro patrimonio (S/ 31.60 MM) disminuyó ligeramente en 9.50% respecto a su marco del año en evaluación (S/34.91 MM) debido a que el rubro de

ENACO S.A.
EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

Anexo N° 2
EVALUACION DEL PLAN ESTRATÉGICO DEL AÑO 2021

Perspectiva	OE ENACO S.A.	N°	Indicador	Unidad de Medida	Meta 2023	Real año	% Cumplimiento
Financiera	OEI 1.	1	Rentabilidad sobre el Patrimonio - ROE.	Porcentaje (%)	0%	-0.19	0.00
		2	EBITDA.	Millones de soles (MM S/)	0%	-4.33	0.00
Grupos de Interés	OEI 2.	3	Incremento del nivel de captación de hoja de coca de calidad.	TM	1451	599	41.30
	OEI 3.	4	Incremento del nivel de venta del canal tradicional.	TM	1650	1,131	68.55
		5	Incremento del nivel de venta de las líneas del canal industrial.	TM	24.8	0	0.00
		6	Incremento de ventas de exportación.	TM	258.8	147	56.80
	OEI 4.	7	Nivel de satisfacción del cliente.	Porcentaje (%)	LB%	0	0.00
Procesos	OEI 5.	8	Grado de Madurez del Código de Buen Gobierno Corporativo (CBGC).	Porcentaje (%)	39%	31.14	79.85
		9	Grado de Madurez del Sistema de Control Interno(SCI).	Porcentaje (%)	41%	56.18	137.02
	OEI 6.	10	Nivel de cumplimiento de los procesos, orientado a la transformación digital de tecnologías.	Porcentaje (%)	30%	30	100.00
	OEI 7.	11	Mejora continua de los procesos estructurados.	Porcentaje (%)	92%	35.77	38.88
Aprendizaje	OEI 8.	12	Nivel de implementación del Modelo de Gestión Humana.	Porcentaje (%)	100%	0	0.00
	OEI 9.	13	Índice de clima laboral.	Porcentaje (%)	66%	58.56	88.73
	OEI 10.	14	Grado de conocimiento en el uso de tecnologías implementados a los procesos.	Porcentaje (%)	LB%	0	0.00
						total	43.65

ENACO S.A.
EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

Anexo N° 3

EVALUACION DEL PLAN OPERATIVO DEL AÑO 2021

Objetivo Estratégico	Objetivo Operativo	Indicador Operativo	Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	META AUAL	REAL ANUAL	Diferencia	Nivel de cumplimeito
O1. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1. Incrementar el valor económico de la empresa	1.1.1. ROE	(Utilidad Neta del ejercicio / Patrimonio Neto) X 100	**%**	-3.01	-0.19	-2.82	6.31
		1.1.2. EBITDA	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]	**MM S/**	0.2	-4.33	4.53	0.00
O2. Incrementar el valor social	2.1. Captar las cantidades programadas de hoja de coca a nivel naciona	2.1.1. Cantidad de hoja de coca comprada y decomisada	Cantidad de hoja de coca comprada y decomisada	**TM**	1132	799	333	70.56
O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	3.1. Lograr la venta de hoja de coca y derivados en las cantidades programadas en el ejercicio	3.1.1. Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	**TM**	1132	1,131	1	99.91
		3.1.2. Monto de ingresos por canal industrial	Monto de ingresos por canal industrial	**MM S/**	7.04	3.9	3.14	55.40
O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	4.1. Buscar, seleccionar y prospectar nuevos clientes para los productos derivados industriales de la hoja de coca en mercados internacionales	4.1.1. Número de prospectos cerrados con orden de compra	Cantidad de órdenes de compra	**N°**	1	1	0	100.00
		4.1.2. Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	**N°**	1	1	0	100.00
O5. Optimizar los procesos de la empresa	5.1. Optimizar los procesos de la empresa	5.1.1. fortalecer la gestion por procesos y SIG en la empresa	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	**%**	35	35.77	-0.77	102.20
O6. Transformacion Digital como uno proceso continuo de cambio..	6.1. Transformacion Digital en el uso intensivo de tecnologias digitales para generar efectos economicos sociales.	6.1.1. Mejora de las condiciones actuales de los troceso digitales	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	**N°**	35	30	5	85.71
O7. Promover y facilitar la investigacion e innovacion para la industrializacion de la hoja de coca	7.1. Desarrollar nuevos productos derivados de hoja de coca en sinergia con instituciones de investigacion.	7.1.1. Numero de nuevos productos	Numero de nuevos productos	**N°**	1	0	1	0.00
		7.1.2. numero de Convenios vigentes con entidadees de investigacion	Numero de convenios vigentes con entidades de investigacion	**N°**	3	3	0	100.00
O8. Fortalecer el talento humano	7.1. Fortalecer el talento humano	7.1.1. Cantidad de horas de capacitación per cápita	Nro. de horas de capacitación / Nro. de trabajadores	**Horas / trabajador**	15	11.61	3.39	77.40
		7.1.2. Índice de clima laboral	Resultado de la encuesta de Clima Laboral	**%**	65	58.56	6.44	90.09
							Total	68.3