

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL

PERIODO: 01.01-2012 AL 31-12-2012

PROCESO ADMINISTRATIVO:

La operación integral de la empresa está constituida por 14 trabajadores en el proceso de producción, dentro de las cuales se considera un Responsable o Jefe de Línea y un Responsable o Jefe de Mantenimiento; 3 personas en el proceso de Despacho que incluye un Responsable o Jefe; 2 personas en el proceso de Logística y Bodega que incluye un Responsable y 2 personas en el proceso de Contabilidad y Tesorería y 1 persona como Responsable o Jefe de de Ventas. La Fuerza de Ventas está compuesta por 10 Distribuidores particulares e independientes que laboran bajo consignación de producto a liquidar valores en forma diaria.

A excepción de los Distribuidores que son particulares a la empresa; los trabajadores y empleados registrados en nómina gozan de todos los beneficios sociales conforme a lo que establece la Ley.

PROCESO DE LOGISTICA Y BODEGA

Este proceso está obligado a suministrar de manera oportuna las materias primas, los insumos y materiales que requiere de manera específica el proceso de producción. Adicionalmente, tiene la responsabilidad de realizar las compras de otros materiales que demanda los procesos Administrativo y Ventas. Para su provisión periódica de materia prima, insumos y materiales cuenta un Plan de Compras que en su aplicación a experimentado incumplimientos debido a la insuficiente disponibilidad de fondos en concepto de capital de trabajo.

Al término del ejercicio 2012, la bodega mantiene como inventario final entre otros ítems 369 gavetas, 60 palets, 21 tapas de gaveta. Respecto a los exhibidores y neveras la Administración preparará un censo en cada Ruta para realizar un levantamiento integral de estos activos considerando nombres, direcciones y teléfonos; con el fin de contar con una Base de Datos actualizada y verdadera de los ítems antes referidos.

En relación a los otros items de bodega y entre los más representativos se registran los siguientes: botellones de 5 galones 5.760 unidades; pomas de 500cc 80.170 unidades; poma de 2.5 galones 965 unidades.

De lo expuesto se manifiesta que la Bodega de la empresa debe implementar un proceso de actualización para contar con un sistema de bodegas confiable considerando metodologías de control como el A.B.C. Así mismo, la actividad relacionada con Logística deberá ser revisada para mantener lotes económicos de compra en niveles de seguridad.

PROCESO DE PRODUCCION

El proceso fundamental de producción conforme a su Layout mantiene un proceso de purificación de agua sin gas en condiciones óptimas, sin embargo, todavía existen procedimientos técnicos por mejorar. Durante el año 2012, la maquinaria y equipo experimento algunos inconvenientes de tipo técnico que obligo de la asistencia técnica y el cambio de partes y repuestos por parte de firmas especializadas. Para el futuro se requerirá de planes preventivos, predictivos y correctivos para evitar potenciales paralizaciones. Como observación el suministro de agua potable de AGUAPEN también presento problemas de abastecimiento.

Durante el período en análisis el proceso de producción proceso agua purificada en sus distintas presentaciones conforme al siguiente detalle: pomas de 500cc 1.291.774 unidades; liquido de botellón 607.140; fundas de un galón 521.728 unidades; pomas de 1 galón 60.157; botellas pet de 3,785 37.498 unidades; y pomas de 2.5 galones 18.129 unidades.

Para registrar esta producción el proceso realizó reparaciones en los tanques posteriores, en los reservorios de agua purificada, se cambiaron los juegos de membranas, entre otras reparaciones menores.

Lamentablemente no existió una adecuada coordinación entre los demás procesos y de manera particular con el proceso de ventas para optimizar los volúmenes de ventas en base a planes debidamente y técnicamente elaborados que respondan a la real demanda del mercado. Se espera para el próximo ejercicio económico se logre una mejor coordinación y armonía con el proceso de ventas para elaborar planes más efectivos de producción.

PROCESO DE VENTAS

La comercialización como proceso viene presentando ciertos inconvenientes ante una insuficiente coordinación entre el equipo de Distribuidores y la jefatura especialmente respecto a planes y metas de venta, pues, los Distribuidores cómodos con sus ingresos en concepto del margen de contribución entre el precio de venta de planta y el precio de venta la publico no permiten un aumento sistemático del volumen de ventas toda vez que las ganancias responden al volumen, pues, los márgenes de beneficio son pequeños en las diferentes presentaciones de agua.

Se espera que para el futuro se realice la revisión de los resultados de este proceso para registrar mayores ventas diarias y consecuentemente al finalizar el periodo fiscal.

Por las características del producto prácticamente lo que se produce diariamente se vende, manteniendo una cobertura sin uso en la capacidad de producción, la misma que podría ser optimizada si el equipo de Distribuidores igualmente optimizaran cada una de las Rutas de Reparto a ellos asignadas.

Durante el año 2012, el proceso de ventas vendió en los diferentes meses del año las siguientes cantidades: 294.4 miles de unidades en enero; 257.9 miles de unidades en febrero; 275.9 miles de unidades en marzo; 260.9 miles de unidades en abril; 265.5 miles de unidades en mayo; 196.7 miles de unidades en junio; 164.7 miles de unidades en julio; 151.4 miles de unidades en agosto; 140.1 miles de unidades en septiembre; 167.7 miles de unidades en octubre; 176.8 miles de unidades en noviembre y 261.8 miles de unidades en diciembre. El detalle descrito permite inferir que las ventas responden a un escenario cíclico y estacional dividido en dos periodos de temporada alta entre diciembre a mayo y temporada baja entre junio y noviembre. Las cantidades expuestas representan un valor total en ventas brutas de 948.0 miles de dólares, lo que quiere decir que el promedio mensual de ingresos es de 79.0 miles de dólares y/o 2.633.33 dólares diarios. Conforme a estimaciones y proyecciones este promedio día /año debería estar en un rango de 3.500 y 4.000 mil dólares promedio día, con el propósito de registrar utilidades que permitan recuperar la inversión puesta en la empresa.

PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD

Al 31 de diciembre del año 2012, la empresa acumula un activo total de 779.2 miles de dólares constituidos por un activo corriente equivalente a 241.1 miles de dólares, un activo no corriente de 538.1 miles de dólares, dentro de los cuales el activo fijo depreciable es de 576.4 y 120.0 miles de dólares en no depreciables. Por su parte el pasivo total es de 574.9 miles de dólares, compuestos por un pasivo corriente de 315.7 miles de dólares y un pasivo de largo plazo de 259.3 miles de dólares. El patrimonio a su vez, presenta un valor 204.0 miles de dólares.

Durante el año fiscal 2012 la empresa administro un capital de trabajo negativo de 74.6 miles de dólares que se replica en su insuficiente solvencia financiera de 0.76 veces. Esta situación no le permitió atender con normalidad los gastos corrientes de la empresa, especialmente en lo que dice relación con materia prima y atención oportuna con los acreedores.

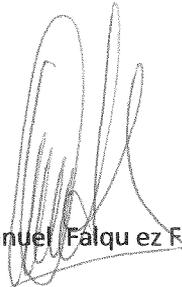
Al 31 de diciembre del año 2012, las ventas netas llegaron 972.0 miles de dólares que al imputar los gastos por un valor equivalente a 950.5 miles de dólares, la empresa registra una utilidad antes de participaciones e impuestos de 21.4 miles de dólares.

En el ejercicio financiero en análisis el costo de ventas fue de 60.0%, que permitía una utilidad bruta de 388.3 miles de dólares, sin embargo los gastos de ventas, operacionales, administrativos y generales merman ostensiblemente los resultados, considerándose que para el futuro un mejor control en los egresos frente a una optimización de las ventas para alcanzar mayores niveles de

utilidad para destinar a la recuperación de la inversión inicial y mejorar los beneficios básicos y generales de los trabajadores y empleados.

RECOMENDACIONES A LOS DIRECTORES

- **Mantener estabilidad para trabajadores y empleados como reconocimiento a su entrega y compromiso con la Empresa.**
- **Asignar los recursos financieros suficientes para contar con materias primas, insumos, repuestos y materiales en niveles de seguridad para un normal proceso productivo.**
- **Considerar el mejoramiento continuo en el proceso de producción mediante la ampliación y diversificación de la planta.**
- **Fortalecer el proceso de ventas con personal profesional competente y comprometido con el objeto de crecer en la cobertura de mercado.**



Manuel Falquez Fuentes

GERENTE GENERAL AQUAFIT S.A.