

**AQUAFIT S.A.**

**ASUNTO: INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL**

**PERIODO: 01.01-2014 AL 31-12-2014**

**PROCESO ADMINISTRATIVO:**

La operación integral de la empresa está constituida por 60 personas de nómina distribuidas en los siguientes procesos: OPERACIONES: 1 Gerente, 23 trabajadores, CALIDAD: 1 Gerente, VENTAS Y MARKETING: 1 Gerente, 1 Ejecutiva de Ventas Corporativas y 19 agentes de ventas, DESPACHO: 1 Gerente y 5 despachadores, LOGISTICA: 1 Gerente, GERENCIA FINANCIERA: 1 Gerente, GRENCIA DE TALENTO HUMANO: 1 asistente, CONTABILIDAD: 1 Contador General, 1 asistente; TESORERIA: 1 Tesorera y 2 asistentes, SEGURIDAD: 1 guardia de planta. El desarrollo organizacional nace de una estructura horizontal con unidades gerenciales asistidas cada una de ellas con equipos técnicos competentes que para su desempeño se aplica la mejora continua en base a políticas preestablecidas en cada proceso.

Para consolidar y ordenar el sistema empresarial eventualmente se contrata especialistas y asesores a los cuales se los paga mediante facturas en concepto de honorarios profesionales; entre ellos están Abogados, Auditores, Técnicos Vendedores y Expertos; según las necesidades de la empresa.

Es importante dejar de manifiesto la necesidad de incorporar a la empresa un especialista en Administración de Recursos Humanos en vista del crecimiento que experimenta la organización en el último año y las proyecciones futuras, así como, el dar cumplimiento con las Leyes impuestas por el Gobierno Nacional en beneficio del talento humano de las organizaciones.

Para lograr contar con información contable y financiera oportuna, razonable y veraz debidamente documentada y sustentada se adquirió un nuevo sistema contable denominado SMARTEST, determinándose que se trata de una inversión vital para el registro contable y la emisión de estados financieros mensuales, semestrales y anuales que permitan realizar análisis financieros periódicos para la toma acertada de decisiones gerenciales. Sin embargo, la contratación de un Contador General por tiempo parcial viene ocasionando ciertos inconvenientes en la oportuna información financiera mensual. Situación que será solucionada en el próximo ejercicio fiscal.

El año 2015, se consolidará las Certificaciones de Normas ISO 9000, BPM, INEN, Medio Ambiente, conforme a su Planificación Estratégica al año 2018.

**PROCESO DE LOGISTICA Y BODEGA**

Este proceso está obligado a suministrar de manera oportuna y sistemática las materias primas secundarias, 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, Despacho, Mantenimiento y Ventas. Es importante señalar que la Materia Prima principal y fundamenta que constituye el agua esta proporcionada por la Empresa Aguapen mediante acometida de agua a través de medidores para el registro de consumo y el pago tarifario mensual.

Para la provisión periódica, insumos y materiales cuenta con un Plan de Compras Alineado con el Presupuesto Anual Operativo. Para su cumplimiento de dichos planes semanalmente realiza coordinaciones con todos los procesos y puntualmente con Tesorería para la provisión de fondos que permiten una adquisición ágil y oportuna. Este proceso tiene una lista de proveedores calificados especialmente de envases e insumos estratégicos, quienes manejan los requerimientos de la empresa conforme al Plan de Producción, situación que permite al proveedor saber con anticipación las demandas periódicas de la empresa. Con todos ellos se mantienen convenios de compra-venta para obtener beneficios, descuentos y plazos en el pago.

Al término del ejercicio 2014, la bodega mantiene los inventarios de activos al día principalmente de materias primas, materiales, insumos, botellones, exhibidores, neveras, pallets, y gavetas; incluyendo inventarios de bienes muebles y equipos de oficina. Respecto a los exhibidores y neveras se realiza validaciones y verificaciones 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. Este trabajo es debidamente coordinado con el proceso de ventas. Así mismo, esta actividad ha permitido sincerar los datos históricos de se registran en los estados financieros garantizando veracidad y control incluyendo la identificación de nuevos clientes en la cartera por Rutas.

De lo expuesto se manifiesta que la Bodega de la empresa viene implementando un proceso de actualización para contar con un inventario de bodega confiable considerando metodologías de control como el A.B.C. Así mismo, la actividad relacionada con Logística deberá ser supervisada de manera periódica para mantener lotes económicos de compra en niveles de seguridad.

Cabe señalar que los espacios de almacenamiento de envases, materiales e insumos; incluyendo el producto terminado cada vez son insuficientes debido al crecimiento que experimenta la empresa por el aumento de los volúmenes producidos, como resultado de un incremento de la demanda identificada por la nueva Gerencia de Ventas tanto en ventas al detal como en las ventas corporativas. Situación que obliga a la construcción de una nave para el almacenamiento de producto terminado y facilitar y ampliar el almacenamiento de envases y otros materiales.

## **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 mediante la automatización para lograr mayor productividad y disminuir el uso de mano de obra directa.

Durante el año 2014, 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 y se aplicará planes preventivos y predictivos; en casos excepcionales de planes correctivos menores para evitar potenciales paralizaciones que afecten el normal desenvolvimiento de las líneas de producción. Así mismo para el año 2015 se tiene previsto realizar una inversión para la automatización y mejoramiento de algunos subprocesos de producción para lograr atender la demanda creciente de producto terminado.

Como observación el suministro de agua potable de AGUAPEN también presento problemas de abastecimiento y para remediar este problema externo se solicitó a esa Entidad pública la ampliación de diámetro de la tubería de acometida de agua, mientras tanto se utiliza el abastecimiento de agua potable mediante tanqueros. Para fines del año 2014 se terminó con esta inversión lográndose contar con un idóneo flujo de materia prima incluyendo la construcción de una cisterna de 45metros cúbicos, aspecto que garantiza una normal operación.

De acuerdo con el cuadro que se presenta a continuación se infiere que el promedio de cumplimiento del presupuesto de producción de todas las presentaciones de agua purificada estuvo en el 91%, constituyendo un valor relativo aceptable si se considera la actividad irregular que experimento la empresa durante el primer semestre del año respecto a provisión normal de materia prima y a la ausencia de planes documentados y ejecutados de mantenimiento.

## AQUAFIT S.A.

**ASUNTO: REPORTE ANUAL**

**PROPCESO: PRODUCCION**

**PERIODO: 1-01 AL 31-01-2014**

**RESPONSABLE: JAIME MALDONADO**

**INFORMACION: EN CANTIDADES**

PRESENTACIONES	Q/PRESUPUESTADA	Q/EJECUTADA	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
PT POMAS DE 600 CC	293.520,00	205.559,00	(87.961,00)	70%
PT POMAS DE 500 CC	1.190.664,00	925.770,00	(264.894,00)	78%
PT LIQUIDO BOTELLONES	805.907,00	840.207,00	34.300,00	104%
PT FUNDAS DE 1 GL	753.662,00	837.900,00	84.238,00	111%
PT POMA DE 1 GL	106.280,00	104.737,00	(1.543,00)	99%
PT BOTELLA 3.785 LTS	53.031,00	43.534,00	(9.497,00)	82%
PT POMA DE 2.5 GLS	40.510,00	22.503,00	(18.007,00)	56%
PT BOTELLA PET 2 LTS	88.265,00	43.150,00	(45.115,00)	49%
<b>TOTALES</b>	<b>3.331.839,00</b>	<b>3.023.360,00</b>	<b>(308.479,00)</b>	<b>91%</b>

## PROCESO DE VENTAS

El proceso de ventas como el proceso vital e importante de la organización durante el año 2014 experimento una consolidación en su equipo de agentes de ventas, sin embargo, se produjeron un sinnúmero de rotaciones en su personal debido a la inestabilidad de las personas dedicadas a la venta detallista y a una insuficiente formación profesional.

Durante el año 2014, conforme a la Planificación organizacional se incorporaron tres unidades nuevas y propias de la empresa, situación que además de mejorar la imagen sirvió como herramienta para mejorar las metas en las ventas diarias. Esta inversión hizo que la empresa solo tenga en arrendamiento únicamente tres vehículos, pues, en el pasado existían cinco carros rentados que impactaban en los márgenes de beneficio.

Tomado como referencia el aprovechamiento de la capacidad instalada de producción y consecuentemente el aumento de volúmenes de producción se infiere que el volumen de ventas se incrementó de manera significativa si se compra con los ejercicios anteriores. Es decir que el proceso de ventas tuvo un giro importante con adecuado liderazgo e idóneas estrategias de ventas para mejorar en los índices registrados en las rutas como en las ventas corporativas.

El apoyo logístico y de mantenimiento oportuno a las unidades ha dado como resultado una operación regular sin espacios ociosos que se presentaban en el pasado. Sumando a estos buenos procedimientos se ha ido regularizando la matriculación de vehículos y saneado todo gravamen que impedía la circulación normal de las unidades en las respectivas Rutas de servicio asignadas.

Como estrategia para motivar e incentivar a la Fuerza de Ventas se ha procedido como política premiar mediante sorteos y premios para los agentes de ventas, situación que ha dado los resultados esperados. Política que será aplicada los años siguientes

Por las características del producto especialmente por su posicionamiento y su calidad hace prácticamente que lo que se produce diariamente se vende, manteniendo todavía una cobertura sin uso en la capacidad de producción, la misma que podría ser optimizada si el equipo de agentes de venta observa y cumple las políticas de comercialización y marketing dispuestas por su gerente

Del cuadro que se presenta a continuación se observa que el comportamiento de las ventas en cantidades por presentación es un tanto errático, así, las ventas de PET de un galón se cumple con el 39 % porcentaje que responde a deficiencia de envases por parte del proveedor, para las ventas de Polietileno de 1 galón fue del 111 % cuyo resultado relativo se debió a un crecimiento del mercado en este rubro en compensación ante la falta de oferta del PET de 1 galón. Respecto a los otros ítems los porcentajes de cumplimiento aparecen como bajos debido a que el presupuesto original no respondía a la realidad del mercado y lo elaboro sin mayor sustento técnico, sin embargo las ventas reales fueron aceptables en sus niveles por ítem.

**AQUAFIT S.A.****ASUNTO: REPORTE ANUAL****PROCESO: VENTAS****PERIODO: 1-01 AL 31-01-2014****RESPONSABLE: FRANK LIMONES****INFORMACION: CANTIDADES**

<b>PRESENTACIONES</b>	<b>V/PRESUPUESTADA</b>	<b>V/EJECUTADA</b>	<b>V/ABSOLUTA</b>	<b>V/RELATIVA</b>
PT POMAS DE 600 CC	249189	206908	-42281	83%
PT POMAS DE 500 CC	1032519	916776	-115743	89%
PT LIQUIDO BOTELLONES	726770	833437	106667	115%
PT FUNDAS DE 1 GL	683891	824401	140510	121%
PT POMA DE 1 GL	92900	92874	-26	100%
PT BOTELLA 3.785 LTS	46161	48920	2759	106%
PT POMA DE 2.5 GLS	34215	22489	-11726	66%
PT BOTELLA PET 2 LTS	80717	47408	-33309	59%
<b>TOTALES</b>				<b>92%</b>

**PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD**

Al 31 de diciembre del año 2014, la empresa acumula un activo total de 1.685.7 miles de dólares constituidos por un activo corriente equivalente a 317.5 miles de dólares, un activo no corriente de 1.368.2 miles de dólares. Es importante señalar que en el ejercicio fiscal 2013 se registró el valor de avalúo catastral del terreno por un valor de 1.017.3 miles de dólares, cuyo valor histórico en libros fue de 120.0 miles de dólares. Este ajuste contable se sustentó en una recomendación de auditoría que fue aprobada y resuelta por Junta General de Accionistas de manera exclusiva para rubro de activo fijo. Dentro del Activo corriente se destaca el valor de los inventarios de bodega de insumos, materiales y otros por un valor equivalente a 151.9 miles de dólares. Este rubro permite un abastecimiento normal y oportuno al proceso de producción para cumplir con los planes de operación previstos

Por su parte el pasivo total es de 900.1 miles de dólares, compuestos por un pasivo corriente de 155.5 miles de dólares y un pasivo de largo plazo de 627.3 miles de dólares. Los rubros del pasivo corriente son razonables y corresponden a obligaciones normales que serán atendidas con los los plazos establecidos. Respecto al pasivo de largo plazo se señala que esta obligación corresponde a los gastos de inversión incurridos en la planta de purificación en concepto de préstamos por parte de la Ingeniera María Isabel Salvatierra, valor que será pagado conforme la empresa vaya

creciendo y generando márgenes de beneficio. En el año 2015 se elaborara una tabla de amortización para cumplir y pagar esta obligación en un plazo de cinco años.

El patrimonio a su vez, presenta un valor equivalente a 785.6 miles de dólares, en cuya composición se observa el valor por superávit en concepto de revaluación del terreno por un valor de 897.3 miles de dólares. De otra parte, merece atención el rubro pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores por un valor de 187.9 miles de dólares, los mismos que se irán enjugando conforme la empresa se mantenga en una curva de crecimiento y mejora iniciada en el año 2013, pues, en el año 2014 la utilidad neta antes de participaciones e impuestos fue de 75.3 miles de dólares.

Durante el año fiscal 2014 la empresa administro un capital de trabajo de 162.0 miles de dólares, en el 2013 fue de 47.4 miles de dólares que al obtener el índice de solvencia financiera es de 2.0 veces el año anterior fue de 1.7 veces, se advierte que la empresa pudo atender con relativa solvencia y liquidez los gastos corrientes de la empresa. Este comportamiento de solvencia relativa le permitió mejorar su imagen ante sus proveedores y atender las obligaciones con SRI y el IEES de manera oportuna, al contrario de los años anteriores en los que su iliquidez no le permitió ser solvente con terceros. Al término del año 2014 la empresa termina con limpieza en sus obligaciones y pagos pendientes.

Al 31 de diciembre del año 2014, las ventas netas llegaron a 1.460.6 miles de dólares. El año 2013 fueron 999.8 miles de dólares que al imputar los costos de ventas de 681.9 miles de dólares se obtiene una utilidad bruta de 779.1 miles de dólares, y que, así mismo, al considerar los gastos administrativos de 307.8 miles de dólares, los gastos de ventas por 383.8 miles de dólares y gastos no operativos se registra una utilidad neta antes de participaciones e impuestos de 75.3 miles de dólares. Al respecto es importante señalar que la Administración en el futuro implementará mecanismos de control más rigurosos en todos los rubros de gasto para minimizar los egresos, especialmente en los gastos administrativos y no operativos con el fin de lograr mejores resultados al finalizar los ejercicios fiscales.

El flujo de caja anual mensualizado que representan los ingresos de la compañía experimenta una mejoría si lo relacionamos con ejercicios anteriores, toda vez que de manera sistemática se han ido mejorando los ingresos diarios en concepto de ventas, debido a la implantación de nuevas e innovadoras estrategias de venta, gracias a la consolidación de un idóneo liderazgo y a un equipo de agentes de venta más comprometido.

De acuerdo con las estimaciones presupuestarias de ingreso se registró un valor equivalente a 1.6 millones de dólares en concepto de ingreso por ventas, según el cuadro, siguiente. El valor real ejecutado por este concepto llego a un valor equivalente a 1.5 millones de dólares, valor bruto en ingresos efectivos, evidenciándose un cumplimiento del 95%. Para el año 2015, se espera mejorar estos ingresos con un presupuesto estimado de 2.0 millones de dólares. Para el efecto se realizaran las inversiones y las capacitaciones pertinentes para lograr este objetivo y reto empresarial.

**AQUAFIT S.A.**

**ASUNTO: REPORTE ANUAL**  
**PROPCESO: TESORERIA**  
**PERIODO: 1-01 AL 31-01-2014**  
**RESPONSABLE: EVELYN FIGUEROA**  
**INFORMACION: EN VALORES**

<b>PRESENTACIONES</b>	<b>V/PRESUPUESTADA</b>	<b>V/EJECUTADA</b>	<b>V/ABSOLUTA</b>	<b>V/RELATIVA</b>
ENERO	181.511,54	87.619,86	93.891,68	207%
FEBRERO	187.393,81	120.927,05	66.466,76	155%
MARZO	190.068,97	95.510,59	94.558,38	199%
ABRIL	169.534,64	172.448,03	(2.913,39)	98%
MAYO	129.192,82	151.391,30	(22.198,48)	85%
JUNIO	101.056,59	126.750,09	(25.693,50)	80%
JULIO	101.056,59	123.024,06	(21.967,47)	82%
AGOSTO	98.919,09	108.121,23	(9.202,14)	91%
SEPTIEMBRE	97.609,89	108.316,16	(10.706,27)	90%
OCTUBRE	103.966,14	133.434,58	(29.468,44)	78%
NOVIEMBRE	99.202,01	108.515,22	(9.313,21)	91%
DICIEMBRE	157.169,85	165.553,59	(8.383,74)	95%
<b>TOTALES</b>	<b>1.616.681,94</b>	<b>1.501.611,76</b>	<b>115.070,18</b>	<b>93%</b>

**RECOMENDACIONES A LOS DIRECTORES Y ACCIONISTAS**

- **Mantener estabilidad para trabajadores y empleados como reconocimiento a su entrega y compromiso con la Empresa.**
- **Provisionar recursos financieros suficientes para contar con materias primas, insumos, repuestos y materiales en niveles de seguridad para un normal proceso productivo.**

- **Aprobar revisiones paulatinas de remuneraciones para el staff de la organización conforme el crecimiento y los resultados de las operaciones al finalizar los ejercicios económicos y fiscales.**
- **Aprobar la continuación de los procesos de certificaciones de calidad y medioambientales y lograr el mejoramiento continuo en todo el sistema organizacional.**
- **Autorizar se continúe el proceso de desarrollo organizacional con el objeto de contar con una empresa ágil, inteligente y rentable**
- **Aprobar la elaboración del proyecto de ampliación y modernización de la planta industrial para ser más productivos y competitivos en el mercado.**
- **Considerar y aprobar que las utilidades del ejercicio 2014 se contabilicen como Reservas Facultativas a disposición de los Accionistas, fundamentalmente para futuras inversiones de crecimiento y desarrollo.**

**A los cinco días del mes de abril del año 2015, se elabora este presente informe y se suscribe en tres ejemplares del mismo tenor para conocimiento y consideración de los señores accionistas de la empresa AQUAFIT S.A.**

**Econ. Patricio Rojas Arias MBA**

**GERENTE GENERAL AQUAFIT S.A.**