

87.226

INFORME DE LABORES GERENCIA GENERAL, POR EL AÑO 2006

Señores Socios:

Concluido el año 2006, presento a ustedes el presente informe de labores que recoge los puntos más importantes de la gestión administrativa desde el veinte y ocho de abril al treinta y uno de diciembre de 2006.

ASPECTOS GENERALES.-

El 28 abril de 2006, me hice cargo de la gerencia general de Bebref Cia. Ltda..cuando todavía la misma mantenía un componente accionario o de participaciones distinta a la actual.

Según recordarán, esta situación motivó un análisis profundo de nuestra parte, buscando alternativas que nos permitieran sobrellevar la operación de Agua Tradicional, para lo cual fueron necesarios varios pasos que más adelante se detallan y la búsqueda de nuevas oficinas con bodegas que nos permitieran una operación razonable y eficiente.

Por todo ello, 2006 fue un año sui géneris para quienes formamos parte de esta compañía, pues entrábamos en una nueva etapa en un negocio desconocido para nosotros. Casi un año de cambios y retos que nos llevaron a implementar acciones desconocidas para todos para mantener el arrendamiento de la planta industrial de Agua Linda Superior S.A. propietaria de la marca Tradicional.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.-

La administración de la compañía prácticamente tuvo que reestructurarse completamente e iniciar actividades de cero. El único personal que se mantuvo y no tuvo cambios, fue el personal de planta que venía operando desde hace algunos años en la producción y envasado de agua Tradicional. Las primeras acciones no se hicieron esperar; se organizó una administración de ejecución que estaba a cargo de un director de planta y un director de ventas y mercadeo. Se contrató al personal de ventas y contabilidad, así como de entregas. Se mantuvo una contratación de un camión de reparto a nuestra disposición diariamente.

Se tomaron medidas correctivas a los porcentajes para determinación de costos de cada producto y presentación y se hicieron contactos con varios proveedores antiguos y nuevos.

Este fue el inicio de nuestra gestión: organizar una administración confiable, mantener las cargas laborales al mínimo y mantener los estándares que deben primar en un producto de consumo humano.



Oficina
Gonessiat N32-23 y González Suárez
Tel. (593-2) 223 5109 (593-2) 323 7314
Quito - Ecuador

ventas@aguatradicional.com

Planta
Pericles Gallegos 36
Tel. (593-2) 231 7968
Machachi - Ecuador

OPERACION.-

La operación general se ha venido realizando con el concurso de quienes ya he enuncié manteniendo una supervisión flexible por parte de la gerencia. Los resultados previstos no fueron los que esperábamos, especialmente por una decisión casi inmediata por parte de un cliente importante que dejó de mantener negocios y adquisiciones con nosotros por efectos de denuncias a nivel nacional contra todas las aguas de consumo humano; por parte de un diputado que a mi parecer pretendía más que corregir los defectos de otros, figurar políticamente.

Tratando de mantener una planificación adecuada, tratamos de incursionar en nuevos mercados. La falta de publicidad, de normas ISO, una competencia en crecimiento y los altos costos de insumos, especialmente de derivados plásticos, nos impidió hacer del negocio un negocio rentable. Mantuvimos buena planificación tanto en la operación productiva, cuanto en la administrativa y de logística, pero ciertos elementos claves como falta de seriedad en distribuidores mayoristas nos impidió obtener la rentabilidad mínima buscada.

Buscamos con los propietarios de Agua Linda Superior una serie de alternativas para mejorar la posición de venta de agua, pero no tuvimos respuestas positivas. Desarrollamos un producto que se proyectaba como estrella dentro del consumo de bebidas con sabores, pero precisamente por la falta de comprensión de los arrendadores de la planta este proyecto no pudo salir al mercado a pesar de tenerlo listo.

SITUACION FINANCIERA.-

A partir del primero de junio de 2006, la abrupta baja del promedio del presupuesto de ventas tuvo empezó a hacer efectos en la economía de la empresa. Con cartera de clientes cuya recuperación iba desde los 30 días hasta los 60 días y en ocasiones más, nos enfrentamos a una difícil situación de liquidez. Esto se aumentó paulatinamente a niveles preocupantes por una ausencia en el incremento de las ventas, pese al esfuerzo por al menos mantener los niveles iniciales con los que empezamos la operación por nuestra parte.

El resultado de todo ello se constata en los resultados al 31 de diciembre del 2006. Una pérdida acumulada de \$17.124,18, es decir el equivalente mensual promedio de \$2.200 aproximadamente.

Pese a los esfuerzos hechos por uno de sus accionistas de inyectar capital fresco, no se pudieron mantener los índices razonables para una operación mediante sana.

PROPUESTAS.-

Pese a los planes para mejorar nuestras acciones, y dado que fracasamos en las negociaciones con Agua Linda Superior S.A., como Gerente de Bebref Cia. Me veo en la obligación de proponer dos cosas:



- 1.- Insistir por un lapso de 30 días más a partir del 31 de diciembre con el fin de obtener de la arrendadora de la planta y vertiente la apertura para producir el agua con sabores;
- 2.- Hacer una propuesta de compra de la planta y la vertiente o
- 3.- En un plazo no mayor a 60 días contados desde el 31 de diciembre del 2006, dejar el negocio y rescindir el contrato de arrendamiento con Agua Linda Superior S.A.

Para concluir, quiero agradecer a los miembros del directorio y a todos y cada uno de los socios por el respaldo a las decisiones de la gerencia.

Muchas gracias.

Atentamente,


Carlos M. Faini
Gerente