

**AQUAFIT S.A.**

**ASUNTO: INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL**

**PERIODO: 01.01-2015 AL 31-12-2015**

**PROCESO ADMINISTRATIVO:**

La operación integral de la empresa está constituida por 63 personas de nómina distribuidas en los siguientes procesos: OPERACIONES: 1 Gerente, 2 técnicos de mantenimiento y 22 trabajadores, SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL: 1 Gerente, VENTAS Y MARKETING: 1 Gerente, 1 Ejecutiva de Ventas Corporativas y 21 agentes de ventas, DESPACHO: 1 Gerente y 5 despachadores, LOGISTICA: 1 Gerente, GERENCIA FINANCIERA: 1 Gerente, 1 Contadora General y 1 Tesorera General. GERENCIA DE TALENTO HUMANO: 1 Gerente y 3 asistentes administrativos. 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 y sustentadas en un Manual de Funciones y Responsabilidades con su respectivo Reglamento Interno debidamente legalizado.

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

Para lograr contar con información contable y financiera oportuna, razonable y veraz debidamente documentada y sustentada se adquirió en el año 2015 un nuevo sistema contable denominado SMARTTEST, determinándose que se trató 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. Como un logro administrativo se ejecutó a finales del año 2015 la contratación de una Contadora General. Adicionalmente, el Contador General Ocasional que asistió a la empresa durante el año 2014 y 2015 por su experiencia y conocimiento fue contratado para que preste sus servicios en calidad de Auditor Interno que contribuirá con la veracidad de los registros contables y la puntualidad en la entrega de Estados Financieros mensuales y periódicos.

El año 2016, 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 Operaciones, 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 4 pulgadas de agua a través de un medidor para el registro de consumo y el pago tarifario mensual.

Para la provisión periódica, insumos y materiales cuenta con un Plan de Compras Anual el mismo que está 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 2015, 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 y la unidad de Contabilidad. 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. Durante el año 2016 se implementara un sistema de facturación por cada cliente para mejorar el registro de ventas y cumplir con marcos legales.

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.

Durante el año 2015 se construyó un nuevo galpón para producto terminado incluyendo la nueva área administrativa. Esta inversión que bordeo los 180 mil dólares, permitió una imagen de mejora a la Compañía y brindando una comodidad física para realización de la actividad administrativa. Para el año 2016 se tiene previsto hacer una nueva inversión dirigida a la modernización y automatización del proceso de producción para satisfacer la demanda del proceso de Ventas cuyas metas van en una tendencia positiva durante los últimos tres años.

## **PROCESO DE OPERACIONES**

El proceso fundamental de producción conforme a su Layout mantienen 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. Como se anotó anteriormente se ejecutara un proyecto de

modernización y automatización de la línea de producción por un valor aproximado de 200 mil dólares.

Durante el año 2015, 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.

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 a cuatro pulgadas de diámetro de la tubería de acometida de agua, mientras tanto se utilizó el abastecimiento de agua potable mediante tanqueros. Para fines del año 2015 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 95.3%, constituyendo un valor relativo optimo si se considera la capacidad instalada utilizada y la merma de un 30% de materia prima (agua) por el uso del sistema de Osmosis Inversa que garantiza una agua de calidad con cero impurezas.

#### AQUAFIT S.A.

**ASUNTO:** REPORTE ANUAL  
**PROPCESO:** PRODUCCION  
**PERIODO:** 01-01 AL 31-12-2015  
**RESPONSABLE:** JAIME MALDONADO  
**INFORMACION:** EN CANTIDADES

PRESENTACIONES	Q/PRESUPUESTADA	Q/EJECUTADA	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
PT POMAS DE 600 CC	218.631	249.564	30.933,00	114%
PT POMAS DE 500 CC	850.771	583.492	-267.279,00	69%
PT LIQUIDO BOTELLONES	987.423	999.297	11.874,00	101%
PT FUNDAS DE 1 GL	950.961	971.558	20.597,00	102%
PT POMA DE 1 GL	120.919	104.849	-16.070,00	87%
PT BOTELLA 3.785 LTS	50.377	37.196	-13.181,00	74%
PT POMA DE 2.5 GLS	24.671	30.408	5.737,00	123%
PT BOTELLA PET 2 LTS	10.120	9.360	-760,00	92%
<b>TOTALES</b>	<b>3.213.873</b>	<b>2.985.724</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>95.3%</b>

## PROCESO DE VENTAS

El proceso de ventas como el proceso vital e importante de la organización durante el año 2015 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 por parte del sistema educativo de la provincia.

Durante el año 2015, conforme a la Planificación organizacional se incorporaron dos unidades nuevas y propias de la empresa, situación que además de mejorar la imagen sirvió como herramienta para optimizar las metas en las ventas diarias en las diferentes Rutas. 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. Al momento la flota automotriz de comercialización cuenta con 14 camiones de los cuales 12 sirven en Rutas preestablecidas en los cantones de Santa Elena, Libertad y Salinas, 2 como abastecedores de bodegas en Salinas, Jambeli, Montañita y Playas. Esta infraestructura moderna y técnica del proceso de ventas le ha permitido dar un cumplimiento de su presupuesto anual en un 99.9%

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 en una índice del 35% de crecimiento promedio anual. 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. Los clientes detallistas en las 12 Rutas registran 1.500 clientes y los corporativos a esta fecha suman 50 firmas entre compañías pequeñas, medianas y grandes.

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. Para el año 2016 los camiones de distribución pasaran a formar parte de una Cooperativa de Transporte de distribución masiva para poder rodar por las diferentes vías y carreteras de la provincia de Santa Elena y seremos beneficiarios como empresa de ventajas importantes y significativas desde el punto de vista organizativas y financieras.

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 oscilan en valores relativos de cumplimiento del presupuesto anual en un rango de 81% y el 138%, destacándose como la presentación de menor cumplimiento el Pet de 1 galón y de mayor cumplimiento la poma de 10 litros. Al respecto, merece destacarse que las presentaciones de Fundas (4 litros) y Botellón (20 litros) son los productos de mayor margen de contribución.

## **AQUAFIT S.A.**

**ASUNTO: REPORTE ANUAL**  
**PROCESO: VENTAS**  
**PERIODO: 01-01 AL 31-12-2015**  
**RESPONSABLE: FRANK LIMONES**  
**INFORMACION: CANTIDADES**

<b>PRESENTACIONES</b>	<b>V/PRESUPUESTADA</b>	<b>V/EJECUTADA</b>	<b>V/ABSOLUTA</b>	<b>V/RELATIVA</b>
FUNDA 1 G.	864.510	945.982	-81.471	109%
POMA 500 CC.	773.428	582.502	190.926	75%
POMA 600cc/12	198.755	237.416	-38.661	119%
POMA 2 LTS.	9.200	8.494	706	92%
PET. 1 G.	45.797	37.190	8.607	81%
POL. 1 G.	109.926	101.785	8.141	93%
POMA 10 L.	22.428	30.975	-8.547	138%
LIQ. BOTELLON	897.656	975.620	-77.963	109%
<b>TOTAL</b>				<b>99.94%</b>

## **PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD**

Al 31 de diciembre del año 2015, la empresa acumula un activo total de 1.958.9 miles de dólares constituidos por un activo corriente equivalente a 374.5 miles de dólares, un activo no corriente de 1.584.4 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 190.2 miles de dólares. Este rubro permite

un abastecimiento normal y oportuno al proceso de producción para cumplir con los planes de operación y de ventas previstos

Por su parte el pasivo total es de 1.089.1 miles de dólares, compuestos por un pasivo corriente de 524.2 miles de dólares y un pasivo de largo plazo de 577.3 miles de dólares. Los rubros del pasivo corriente son razonables y corresponden a obligaciones normales en concepto de proveedores de insumos y materiales que serán atendidas con 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 señora María Isabel Salvatierra, valor que será pagado conforme la empresa vaya creciendo y generando márgenes de beneficio.

El patrimonio a su vez, presenta un valor equivalente a 869.8 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 137.9 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 los años 2014 y 2015 la empresa ha logrado márgenes positivos en concepto de utilidades. El en ejercicio 2015 que termina y motivo de este informe la utilidad generada registra un valor de 109.4 miles de dólares.

Durante el año fiscal 2015 la empresa administro un capital de trabajo de menos 137.2 miles de dólares, con índice de solvencia de 0.73 veces, sin embargo, se advierte que la empresa pudo atender con relativa solvencia y liquidez los gastos corrientes. Su aparente iliquidez se debe a que el mecanismo de compra y adquisición de materiales e insumos hacen que la empresa tenga que registrar pagos anticipados que en la práctica no se han efectivizado en las cuentas corrientes que la empresa mantiene en el sistema financiero, obedeciendo a los términos de negociación con proveedores calificados.

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 real y evidente no le permitió ser solvente con terceros.

Al 31 de diciembre del año 2015, las ventas netas llegan a un valor de 1.822.3 miles de dólares, en el 2014 estas llegaron a 1.460.6 miles de dólares y en el año 2013 fueron 999.8 miles de dólares. En el 2015 al momento de imputar los costos de ventas por 864.9 miles de dólares se obtiene una utilidad bruta de 957.4 miles de dólares, y que, así mismo, al considerar los gastos administrativos de 465.1 miles de dólares, los gastos de ventas por 381.0 miles de dólares y gastos no operativos se registra una utilidad neta antes de participaciones e impuestos de 109.4 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. Esta política de austeridad obedece a que la economía del país está deprimida y posiblemente el país tenga que enfrentar una recesión de su economía debido principalmente a la caída del precio del barril de petróleo a nivel mundial.

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 1.7 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 1.9 millones de dólares, valor bruto en ingresos efectivos, evidenciándose un cumplimiento del 117%, reiterando que la gestión de todos los procesos de la empresa han superado sus estimaciones anuales. Demostrándose eficacia en el desempeño de los responsables de los procesos, de los trabajadores, de los vendedores y del personal administrativo.

Para el año 2016, 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: 01-01 AL 31-12-2015**  
**RESPONSABLE: EVELYN FIGUEROA**  
**INFORMACION: EN VALORES**

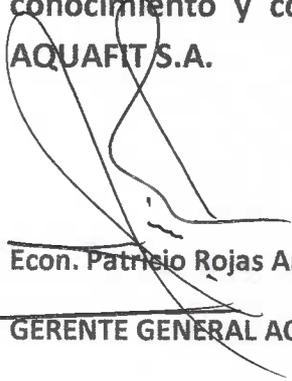
<b>PRESENTACIONES</b>	<b>V/PRESUPUESTADO</b>	<b>V/EJECUTADO</b>	<b>V/ABSOLUTO</b>	<b>V/RELATIVO</b>
ENERO	173.526,00	178.958,11	5.432,11	103%
FEBRERO	169.565,75	187.590,17	18.024,42	111%
MARZO	171.195,96	181.604,29	10.408,33	106%
ABRIL	175.932,90	188.010,15	12.077,25	107%
MAYO	157.086,28	197.357,47	40.271,19	126%
JUNIO	123.246,50	179.431,91	56.185,41	146%
JULIO	120.882,72	141.015,39	20.132,67	117%
AGOSTO	111.702,51	124.899,09	13.196,58	112%
SEPTIEMBRE	105.722,50	129.179,71	23.457,21	122%
OCTUBRE	112.899,46	150.130,65	37.231,19	133%
NOVIEMBRE	120.193,28	128.833,90	8.640,62	107%
DICIEMBRE	168.375,31	203.175,00	34.799,69	121%
<b>TOTALES</b>	<b>1.710.329,17</b>	<b>1.990.185,84</b>		<b>117%</b>

## **RECOMENDACIONES A LOS DIRECTORES Y ACCIONISTAS**

- **Mantener estabilidad laboral 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, BPM, 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 el proceso adquisición y montaje del Generador de Luz eléctrica que será instalado el primer trimestre del año 2016**
- **Aprobar la elaboración y ejecución del proyecto de ampliación, automatización y modernización de la planta industrial para ser más productivos y competitivos en el mercado.**
- **Aprobar la continuación de obras civiles complementarias que permitan consolidar los servicios indispensables para un ambiente laboral y organizacional idóneo de la empresa**

- Considerar y aprobar que las utilidades del ejercicio 2015 se contabilicen como Reservas Facultativas a disposición de los Accionistas, fundamentalmente para futuras inversiones de crecimiento y desarrollo.
- Decidir y aprobar sobre el aumento del Capital Social hasta 10.000.00 dólares, utilizando la cuenta Reservas Facultativas.

A los quince días del mes de marzo del año 2016, 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

GERENTE GENERAL AQUAFIT S.A.