

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL

PERIODO: 01-01-2016 AL 31-12-2016

PROCESO ADMINISTRATIVO:

La operación integral de la empresa está constituida por 64 personas de nómina distribuidas en los siguientes procesos: OPERACIONES: 1 Gerente, 3 técnicos de operaciones, 2 técnicos de mantenimiento y 17 trabajadores, SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL: 1 Gerente, VENTAS Y MARKETING: 1 Gerente, 1 Directora de Ventas y Supervisora , 1 Ejecutiva de Ventas Corporativas y 23 agentes de ventas, DESPACHO: 1 Gerente y 5 despachadores, LOGISTICA: 1 Gerente, 1 asistente de logística, GERENCIA FINANCIERA: 1 Gerente, 1 Contadora General y 1 Tesorera General. GERENCIA DE TALENTO HUMANO: 1 Gerente y 2 asistentes administrativos.

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. Durante los últimos años comenzando el 2013 a esta fecha el número de empleados no ha presentado variaciones o cambios significativos así, 2013 fueron 56 empleados, 2014 fueron 54 empleados, 2015 fueron 65 empleados y 2016 fueron 64 empleados. Es importante señalar que en los dos últimos años se evidencia un mayor número de personas debido a que la empresa incorporo tres camiones a su flota y se incrementó la producción por el aumento de la demanda del producto en el mercado.

Para consolidar y optimizar el sistema empresarial eventualmente se contrata especialistas y asesores a los cuales se les 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 SMARTES luego la firma lo llamo SAM 32, 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 y oportuna de decisiones gerenciales, sin embargo, a esta fecha dicho sistema requiere de un complemento relacionado con las cuentas de INVENTARIOS y CUENTAS POR COBRAR que en su momento serán resueltas con una inversión adicional. 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 ante los organismos de control, la gerencia general y accionistas.

En el 2016, se consolidó las Certificación BPM, planificando para el año 2017 las certificaciones ISO 9000, INEN, Medio Ambiente, conforme a la Planificación Estratégica 2013-2018.

Adicionalmente durante el año 2017, se ejecutará un plan de capacitación para todo el personal con miras a preparar la llegada, montaje y arranque de la nueva maquinaria, considerando que este proceso será un hito en la historia empresarial de AQUAFIT S.A. La firma SOLPAK S.A., proveedora de la nueva maquinaria conforme al Contrato de compra se ha comprometido dar la cooperación y la asistencia técnica en sus instalaciones de Colombia e in situ para garantizar el funcionamiento y mantenimiento normal de la maquinaria y equipo durante su vida útil.

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 fundamental 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. Es importante dejar señalado que este proceso ha logrado importantes rebajas y descuentos en las diferentes adquisiciones que representan ahorros para la gestión empresarial.

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 2016, 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 que se registran en los estados financieros garantizando veracidad y control incluyendo la identificación de nuevos clientes en la cartera por

Rutas. Durante el año 2017 se implementará 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.

PROCESO DE OPERACIONES

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. El equipo original se lo adquirió localmente en el año 2010. Como se anotó anteriormente se ejecutará en el año 2017 un proyecto de modernización y automatización de la línea de producción por un valor aproximado de 600 mil dólares, que consiste en una máquina para líquido en fundas 5 litros con tapa y otra máquina para limpieza y embotellamiento de producto en botellones de 20 litros. Estas dos presentaciones son consideradas ESTRELLA respecto a su demanda en el mercado. Esta negociación se lo viene haciendo al momento con la firma SOLPAK S.A., de Colombia, luego de un análisis de otras firmas americanas y mexicanas.

Durante los tres últimos años, la maquinaria y equipo experimentó algunos inconvenientes de tipo técnico que obligó de la asistencia técnica y el cambio de partes y repuestos por parte de firmas especializadas. Para el futuro se requerirá y se aplicarán 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, mientras se montan y queden a punto las nuevas máquinas y equipos. Es importante señalar que la maquinaria vigente ha sido bien mantenida y en su momento será vendida para recuperar recursos de la nueva inversión.

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 87%, constituyendo un valor relativo óptimo 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 un agua de calidad con cero impurezas.

En detalle la cantidad total de litros por presentaciones en términos presupuestarios fue de 3.6 millones de litros y el cumplimiento fue de 3.1 millones de litros, cuya diferencia no cumplida fue de 483.9 miles de litros. La mayor cantidad de producto procesado fueron en dos presentaciones botellones de 20 litros y fundas de 4 litros, cuya cantidad procesada represento el 63.3 % del total.

Con relación a la nueva maquinaria y equipo la capacidad de la planta tendrá un crecimiento significativo comparado con el actual volumen de producción, para lo cual, el proceso de operaciones elaborará un Plan de Acción para enfrentar en forma idónea y técnica el cambio que está programado para el primer semestre del año 2017.

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL
PROCESO: PRODUCCION
PERIODO: 01-01 AL 31-12-2016
RESPONSABLE: JAIME MALDONADO
INFORMACION: EN CANTIDADES

PRESENTACIONES	Q/PRESUPUESTADA	Q/EJECUTADA	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
PT POMAS DE 500 CC	745.338	418.834	(326.504)	56%
PT POMAS DE 600 CC	307.345	432.502	(125.157)	141%
PT LIQUIDO BOTELLON 5 GLS	1'181.155	1'037.711	(143.444)	88%
PT FUNDAS DE 1 GL	1'156.894	1'043.255	(113.639)	90%
PT POMA DE 1 GL	122.550	114.166	(8.384)	93%
PT BOTELLA PET 3.785 LTS.	47.003	29.907	(17.096)	64%
PT POMA DE 2.5 GLS	36.185	35.925	(260)	99%
PT BOTELLA PET 2 LTS.	8.547	8.784	237	103%
TOTALES	3'605.017	3'121.084	(483.937)	87%

PROCESO DE VENTAS

El proceso de ventas como el proceso vital e importante de la organización durante el año 2016 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. Esta debilidad se la cubre con capacitación interna que se entrega a la fuerza de ventas por parte del titular del proceso, para lo cual se ha dedicado un día a la semana para impartir normativas y maneras de comportamiento de los agentes de ventas hacia los clientes que se registran en cada Ruta de Distribución.

Durante el año 2015, conforme a la Planificación organizacional se incorporaron dos unidades nuevas y propias de la empresa, mientras que en el 2016 se incorporó una unidad adicional. Situación que además de mejorar la imagen sirvió como herramienta para optimizar las metas en las ventas diarias en las diferentes Rutas. Esta inversión hace que la empresa mantenga en arrendamiento únicamente tres vehículos, pues, en el pasado existían cinco camiones rentados que impactaban en los márgenes de beneficio de la empresa. Al momento la flota automotriz de comercialización cuenta con 13 camiones de los cuales sirven en Rutas preestablecidas en los cantones de Santa Elena, Libertad y Salinas, 2 como abastecedores de bodegas en Salinas, Jambeli, Montañita y Playas. Adicionalmente, se cuenta un camión alimentador para las bodegas de Salinas, Montañita, Jambeli 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%. Para el año 2017 se incorporará una nueva unidad para actuar en una modalidad de preventa en barrios y lugares desabastecidos por parte de los camiones de las diferentes Rutas establecidas con el propósito de mantener el liderazgo, mejorar la imagen de la marca y cubrir nuevos espacios de venta.

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 compara con los ejercicios anteriores en un 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 pasaron a formar parte de una Cooperativa de Transporte Pesado filial a AQUAFIT S.A., denominada TRANSAQUAFIT S.A., que adicional a la seguridad de rodaje y circulación en las carreteras del país, se obtiene de exoneración de tasas e impuestos por su actividad económica y posibilidad de abrir el ingreso de unidades particulares que representarían ingresos adicionales a los del giro de negocio.

Como estrategia de ventas se ha suscrito convenios comerciales con las firmas Corporación el Rosado y La Favorita. Al respecto, es importante continuar con estos acuerdos a pesar de no recibir el margen de contribución esperado, pero, que permiten mantener viva la presencia de marca en el mercado local y mercado turista en la Provincia.

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. Este reto se verá con mayor significación cuando la empresa haya montado las maquinarias y equipos nuevos provenientes de la firma SOLPAK S.A.

Del cuadro que se presenta a continuación se observa que el comportamiento de las ventas en cantidades y por presentación es errático, así, las ventas oscilan en valores relativos de cumplimiento del presupuesto anual en un rango de 63% y el 152%, destacándose como la presentación de menor cumplimiento la botellita de 500 cc y de mayor cumplimiento botellita de 600 cc; situación que infiere una decisión sobre la presentación de 500 cc.

Al respecto, merece destacarse que las presentaciones de Fundas (4 litros) y Botellón (20 litros) son los productos de mayor margen de contribución que cada uno supera el millón de dólares de ingreso bruto total, convirtiéndose en las presentaciones ESTRELLA.

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL
 PROCESO: VENTAS
 PERIODO: 01-01 AL 31-12-2016
 RESPONSABLE: FRANK LIMONES
 INFORMACION: EN CANTIDADES

PRESENTACIONES	V/PRESUPUESTADA	V/EJECUTADA	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
PT POMAS DE 500 CC	671.475	422.262	(249.213,24)	63%
PT POMAS DE 600 CC	276.887	420.444	143.557,33	152%
PT LIQUIDO BOTELLON 5 GLS	1'064.104	1'024.877	2.644,05	108%
PT FUNDAS DE 1 GL	1'042.247	1'024.544	(17.702,59)	98%
PT POMA DE 1 GL	110.406	111.148	742,12	101%
PT BOTELLA PET 3.785 LTS.	42.345	30.196	(12.149,09)	71%
PT POMA DE 2.5 GLS	32.599	35.243	2.644,05	108%
PT BOTELLA PET 2 LTS.	7.700	8.439	739	110%
TOTAL	3'247.763	3'077.143	(170.620)	94%

PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD

Al 31 de diciembre del año 2016, la empresa acumula un activo total de 1.883.4 miles de dólares constituidos por un activo corriente equivalente a 340.7 miles de dólares, un activo no corriente de 1542.7 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 95.1 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 919.7 miles de dólares, compuestos por un pasivo corriente de 314.4 miles de dólares y un pasivo de largo plazo de 605.3 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, cuyo valor equivalente a 500 miles de dólares mismo que será pagado conforme la empresa vaya creciendo y generando márgenes de beneficio; la diferencia 105.3 miles de dólares corresponden a pasivos a favor de la firma que financio la compra de los tres camiones nuevos.

El patrimonio a su vez, presenta un valor equivalente a 963.8 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 55.6 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, 2015 y 2016 la empresa ha logrado márgenes positivos en concepto de utilidades. El en ejercicio 2016 que termina y motivo de este informe la utilidad generada registra un valor de 92.4 miles de dólares.

Durante el año fiscal 2016 la empresa administró un capital de trabajo de menos 26.3 miles de dólares, con índice de solvencia de 1.08 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 mediante cheques 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 al 2013 en los que su iliquidez fue real y evidente que no le permitió ser solvente con terceros.

Al 31 de diciembre del año 2016, las ventas netas llegan a un valor de 1.972.1 millones de dólares, en el 2015 fueron 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 2016 al momento de imputar los costos de ventas por 961.4 miles de dólares se obtiene una utilidad bruta de 1.010.8 miles de dólares, y que, así mismo, al considerar los gastos administrativos de 452.7 miles de dólares, los gastos de ventas por 428.3 miles de dólares y gastos no operativos se registra una utilidad neta antes de participaciones e impuestos de 92.4 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 incluyendo otras materias primas. Se deja expreso que las elecciones presidenciales y generales en el 2017, afectaran las operaciones debido

a que el nuevo gobierno deberá reconstruir la economía y racionalizar la estructura burocrática. Se estima que el país durante los próximos dos años experimentaría desajustes en sus variables.

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 bruto se estimó un valor equivalente a 2.0 millones de dólares en concepto de ingreso por ventas brutas, según el cuadro, siguiente. El valor real ejecutado por este concepto llegó a un valor neto equivalente a 1.9 millones de dólares, evidenciándose un cumplimiento del 104.4%, reiterando que la gestión de todos los procesos de la empresa ha 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. Lo que infiere manifestar una gestión gerencial eficaz y eficiente durante el 2016.

Para el año 2017, se espera mejorar estos ingresos con un presupuesto estimado de 2.2 millones de dólares. Para el efecto se realizarán las inversiones y las capacitaciones pertinentes para lograr este objetivo y reto empresarial a pesar de potenciales situaciones difíciles en la economía.

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL
 PROCESO: TESORERIA
 PERIODO: 01-01 AL 31-12-2016
 RESPONSABLE: EVELYN FIGUEROA
 INFORMACION: EN VALORES

MESES	V/PRESUPUESTADO	V/EJECUTADO	V/ABSOLUTO	V/RELATIVO %
ene-16	193.103,28	190.283,65	-2.819,63	98,54
feb-16	184.354,74	206.693,55	22.338,81	112,12
mar-16	175.195,14	227.823,50	52.628,36	130,04
abr-16	207.963,01	218.319,79	10.356,78	104,98
may-16	172.559,53	172.766,81	207,28	100,12
jun-16	158.379,29	158.619,83	240,54	100,15
jul-16	143.128,55	142.818,43	-310,12	99,78
ago-16	133.060,69	136.512,85	3.452,16	102,59
sep-16	129.186,44	128.772,94	-413,50	99,68
oct-16	146.217,40	132.468,34	-13.749,06	90,60
nov-16	154.798,90	146.815,31	-7.983,59	94,84
dic-16	171.744,07	194.565,34	22.821,27	113,29
TOTALES	1.969.691,04	2.056.460,34		104,41

RECOMENDACIONES A 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 personal 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 como la ISO 900, INEN, 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 y ejecución del proyecto de ampliación, automatización y modernización de la planta industrial con la firma SOLPAK S.A., de Colombia por un valor aproximado de 600 mil dólares; para ser más productivos, competitivos y rentables.
- Autorizar al Gerente General tramitar ante la CFN la consecución de un préstamo industrial para el financiamiento del proyecto de ampliación, modernización y automatización de la planta de producción.
- Aprobar la continuación de obras civiles complementarias que permitan consolidar los servicios indispensables para un ambiente laboral y organizacional idóneo de la empresa.
- Mantener vigentes Convenios Comerciales con las firmas Corporación el Rosado y la Favorita, y otras firmas similares a pesar de que no generen márgenes de contribución razonables, pero, si se logra mantener la presencia de marca en la mente del consumidor.
- Considerar en el futuro mediano la decisión de que la Flota de camiones sea de propiedad exclusiva de AQUAFIT S.A., a través de su empresa filial TRANSAQUAFIT S.A., en virtud de que la empresa se mantendrá sólida y líquida en términos financieros.
- Considerar el retiro voluntario del actual Gerente General para el año 2018, una vez que ha cumplido su compromiso profesional de acuerdo con la Planificación Estratégica 2013-2018.

- Considerar y aprobar que las utilidades del ejercicio 2016 se contabilicen como Reservas Facultativas a disposición de los Accionistas, destinando 5.0 miles de dólares en concepto de dividendos para cada uno de los accionistas.
- Aprobar un bono de eficiencia por desempeño por el año 2016, por un valor de 10.0 miles de dólares, a favor del Gerente General por su gestión en el desarrollo de AQUAFIT S.A. el mismo que se extendería para el año 2017 de acuerdo con resultados a lograrse en el siguiente ejercicio fiscal.

A los cinco días del mes de marzo del año 2017, se elabora el 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.