

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: INFORME ANUAL DEL GERENTE

PERIODO: 01-01-2017 AL 31-12-2017

PROCESO ADMINISTRATIVO:

La operación integral de la empresa está constituida por 64 personas de nómina distribuidas en los siguientes procesos: OPERACIONES: 1 Gerente, 3 supervisores de operaciones, 2 técnicos de mantenimiento y 18 trabajadores, SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL: 1 Gerente, VENTAS Y MARKETING: 1 Gerente, 1 Subgerente, 1 Ejecutiva de Ventas y 25 agentes de ventas, DESPACHO: 1 Gerente y 6 despachadores, LOGISTICA: 1 Gerente, GERENCIA FINANCIERA: 1 Contadora General y 1 Tesorera General. GERENCIA DE TALENTO HUMANO: 1 directora de RRHH y 1 guardia. Esta composición de personas, con la implementación de la nueva maquinaria, a partir del segundo semestre del año 2018, experimentará un cambio con una tendencia a optimizar el recurso humano de manera específica al interior del proceso de producción debido a que dicha maquinaria tiene un alto grado tecnológico. Este cambio sin duda disminuirá el valor de nómina tanto en salarios, como en horas extras y suplementarias, valores que permitirán garantizar el repago de la deuda adquirida con la CFN, para la inversión de las nuevas máquinas fabricadas por la firma SOLPAK.

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, en el 2016 fueron 64 empleados y en el año 2017 continúan los 64 trabajadores y 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. En el año 2018 con seguridad el número y la composición de servidores cambiará, bajo términos de optimización de recursos financieros, administrativos, logísticos, tiempo y tecnológicos.

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, Capacitadores y 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, siendo este cambiado por sugerencia del proveedor

Eddie Valencia a SAM 32 de la firma SOFTDANIV S.A., 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, FACTURACION y CUENTAS POR COBRAR que en su momento serán resueltas con una inversión adicional. Según resoluciones emitidas por el SRI la empresa deberá implementar el sistema de facturación electrónica obligándola a incorporar equipos y sistemas requeridos para dar cumplimiento con este requisito y condicionamiento de Rentas. Para el 2018 será necesario reemplazar el sistema contable vigente o en su defecto fortalecerlo incorporando nuevos paquetes complementarios y utilitarios.

Durante el año 2017, se consolidó la Certificación BPM, planificando para el año 2018 las certificaciones ISO 9000, INEN y Medio Ambiente, conforme a la Planificación Estratégica 2013-2018. La Norma ISO 900, está siendo asistida por el MIPRO sin costo alguno hasta el momento de su certificación, la misma que será realizada por la firma SGS, que fue la firma que certificó las BPM. Complementariamente, se actualizó el Registro Sanitario para todas las presentaciones, además, cada mes se realizan los exámenes de pureza e inocuidad del producto. Así mismo, cada año se solicita al ministerio de salud para que brigadas médicas asistan a nuestros servidores para cuidar de su salud e integridad. Esto permite mantener un cumplimiento al Reglamento de Higiene y Seguridad de la Empresa.

Adicionalmente, durante el año 2018, 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. El plan de capacitación realizado durante el 2017 será complementado en el año 2018 en todos los niveles con énfasis en los procesos fundamentales como son producción y ventas. Para dar inicio a este proceso se está preparando Planes de Acción por cada proceso para estar preparados en este reto empresarial que obligará poner en el mercado el 100 por ciento adicional de producto en el mercado bajo un plan sistemático y aproximaciones sucesivas. La gerencia general, por su parte, desde su inicio de gestión viene capacitando al staff de la empresa en temas de alta gerencia y habilidades gerenciales incluyendo temas de finanzas, administración, calidad total, indicadores de gestión y estrategia empresarial, entregando certificado previo procesos de evaluación y aprobación.

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, sin embargo, algunos proveedores durante el segundo semestre del año 2017, han comenzado a revisar los precios. El mercado nacional por naturaleza es un mercado con pocos oferentes calificados y permanentes, situación que afecta el margen de negociación y adquisición. La respuesta a la volatilidad de los precios es el hecho que las materias primas para la elaboración de plásticos son importadas.

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 propio de estas empresas, 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 2017, la bodega mantiene registros documentados de 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 bienes 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. Como se señaló, durante el año 2018 se implementará de manera definitiva y permanente el Sistema de Facturación Electrónica por cada cliente para mejorar el registro de ventas y cumplir con marcos legales vigentes.

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.

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL
 PROCESO: LOGISTICA
 PERIODO: AÑO 2017
 RESPONSABLE: DARIO MAGALLAN
 INFORMACION: CANTIDADES

PRESENTACION	Q/PRESUPUESTADA	Q/EJECUTADA	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
FUNDA 1 GL	1430275	908408	-521867	64%
POMA DE 600 CC	597769	517139	-80630	87%
POMA DE 500 CC	656631	390617	-266014	59%
POMA 3.785 LTS	52641	14903	-37738	28%
POMA 1 GALON	141636	68641	-72995	48%
POMA 2 LTS	7393	3684	-3709	50%
POMA 2,5 GLS.	45341	28330	-17011	62%
20 LITROS	1415496	989915	-425581	70%
TOTALES	4347182	2921637	-1425545	59%

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL
 PROCESO: LOGISTICA
 PERIODO: AÑO 2017
 RESPONSABLE: DARIO MAGALLAN
 INFORMACION: UNIDADES MONETARIAS

PRESENTACION	V/PRESUPUESTADO	V/EJECUTADO	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
FUNDA 1 GL	\$ 119.699,73	\$ 76.024,67	\$ -43.675,07	64%
POMA DE 600 CC	\$ 38.645,74	\$ 33.433,04	\$ -5.212,70	87%
POMA DE 500 CC	\$ 40.152,98	\$ 23.886,23	\$ -16.266,75	59%
POMA 3.785 LTS	\$ 19.161,50	\$ 5.424,69	\$ -13.736,80	28%
POMA 1 GALON	\$ 42.349,11	\$ 20.523,66	\$ -21.825,45	48%
POMA 2 LTS.	\$ 2.590,37	\$ 1.290,87	\$ -1.299,49	50%
POMA 2,5 GLS.	\$ 23.336,25	\$ 14.580,88	\$ -8.755,37	62%
20 LITROS	\$ 103.331,19	\$ 72.263,80	\$ -31.067,39	70%
TOTALES	\$ 389.266,86	\$ 247.427,84	\$ -141.839,03	59%

De los cuadros anteriores se deduce que el proceso de Logística cada año con la debida coordinación con los procesos de Ventas y Producción establece los requerimientos de envases y otros insumos para alcanzar metas y objetivos de la oferta periódica de producto en las diferentes presentaciones. El mecanismo es de incrementar un 22% de la demanda de envases e insumos con el objeto de evitar desabastecimientos. Para lo cual establece acuerdos con los proveedores calificados y de esta manera procede a ejecutar los pedidos conforme a las órdenes emitidas por producción en función de las estimaciones de ventas.

Así en el año 2017, se estimó 4.3 millones de envases, pero se ejecutó en términos reales 2.9 millones de envases. Estas cantidades representaban en unidades monetarias 389.3

miles de dólares y 247.4 miles de dólares respectivamente, es decir, que en términos de salida de recursos financieros en el año 2017 se invirtieron 247.4 miles de dólares, en concepto de compra de envases e insumos, los mismos fueron registrados por la tesorería y por la contabilidad.

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 inició 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, argentinas y mexicanas.

Durante los cuatro últimos años, 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 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. Según cronograma coordinado entre AQUAFIT y SOLPAK la maquinaria de fundas de 5 litros ya fue montada y viene operando desde el mes de octubre 2017 con resultados positivos y óptimos desde el punto de vista técnico y productivo, mientras que la máquina de limpieza y llenado de botellones de 20 litros estará montada y trabajando en el mes de mayo del año 2018.

De acuerdo con los cuadros siguientes que se presenta a continuación se infiere que el promedio de cumplimiento del presupuesto de producción de las doce presentaciones de agua purificada estuvo en el 77.15%, 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 un agua de calidad con cero impurezas. Así mismo, la cantidad total de unidades producidas por presentaciones en términos presupuestarios fue de 4.1 millones de unidades y el cumplimiento fue de 3.1 millones de unidades, cuya diferencia no cumplida fue de 1.1 millones de litros. La mayor cantidad de unidades producidas fueron en dos presentaciones botellones de 20 litros y fundas de 4 litros, cuya cantidad procesada represento el 56.5 % del total. En valores monetarios el costo utilizado en la producción del producto final represento para la empresa un valor de 868.0 miles de dólares, lo que quiere decir, que cada unidad producida tiene un costo promedio referencial equivalente a 0.27 centavos de dólar. Es importante señalar que existe

una política permanente que se la viene cumpliendo como cultura, esa política, tiene que ver con la optimización de los costos de producir, para lo cual, se realiza entre otras actividades planes de mantenimiento predictivo y preventivo para lo llegar a planes correctivos. Además, existe una política de austeridad a todo nivel que ayuda en el uso efectivo de recursos por parte de la Tesorería.

Como información, para el año 2018, estas cantidades y cifras experimentarán un cambio sustancial debido a la innovación que se viene anunciado sobre la modernización y automatización de las líneas de producción que dicen relación con la producción de botellones de 20 litros y la producción de fundas de 5 litros, cuyas ofertas potenciales harán que por parte del proceso de Logística deba contar con proveedores principales y alternos para evitar desabastecimientos y por parte de ventas deba incorporar un número importante de cliente detallistas y corporativos para justificar la inversión que viene realizando la empresa y el compromiso de repago de la deuda con la Corporación Financiera Nacional, CFN,

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL

PROCESO: PRODUCCION

PERIODO: 1-01 AL 31-12-2017

RESPONSABLE: JAIME MALDONADO

INFORMACION: EN CANTIDADES

PRESENTACIONES	Q/ PRESUPUESTADA	Q/ EJECUTADA	V/ ABSOLUTA	V/ RELATIVA
P 01 LIQUIDO DE BOTELLÓN 20 L.	1275221	1031640	-243581	80,90%
P 02 FUNDAS DE 4 L.	1288536	722906	-565630	56,10%
P 03 FUNDA DE 500 cm ³	12900	10300	-2600	79,84%
P 04 BOTELLA PET 500 cm ³	591559	404604	-186955	68,40%
P 05 BOTELLA PET 600 cm ³	538530	533601	-4929	99,08%
P 06 BOTELLA PET 1 L.	25000	28985	3985	115,94%
P 07 BOTELLA PET 2 L.	6660	3984	-2676	59,82%
P 08 BOTELLA PET 3.785 L.	47425	15303	-32122	32,27%
P 09 BOTELLA PET 5 L.	32500	29827	-2673	91,78%
P 10 BOTELLA PET 10 L.	40848	29710	-11138	72,73%
P 11 POMA PEAD 1 GAL.	127600	76539	-51061	59,98%
P 13 FUNDAS DE 5 L.	200000	217856	17856	108,93%
TOTALES	4186780	3105255	PROMEDIO	77,15%

AQUAFIT S.A.

ASUNTO: REPORTE ANUAL

PROCESO: PRODUCCION

PERIODO: 1-01 AL 31-12-2017

RESPONSABLE: JAIME MALDONADO

INFORMACION: EN UNIDADES MONETARIAS

PRESENTACIONES	V/ PRESUPUESTADA	V/ EJECUTADA	V/ ABSOLUTA	V/ RELATIVA
P 01 LIQUIDO DE BOTELLÓN 20 L.	\$ 716.328,09	\$ 559.786,28	-\$ 156.541,82	78,15%
P 02 FUNDAS DE 4 L.	\$ 238.031,62	\$ 121.736,80	-\$ 116.294,83	51,14%
P 03 FUNDA DE 500 cm ³	\$ 1.161,00	\$ 862,20	-\$ 298,80	74,26%
P 04 BOTELLA PET 500 cm ³	\$ 53.266,35	\$ 39.409,64	-\$ 13.856,71	73,99%
P 05 BOTELLA PET 600 cm ³	\$ 52.494,97	\$ 55.730,49	\$ 3.235,51	106,16%
P 06 BOTELLA PET 1 L.	\$ 6.250,00	\$ 5.290,49	-\$ 959,51	84,65%
P 07 BOTELLA PET 2 L.	\$ 2.726,99	\$ 1.887,81	-\$ 839,18	69,23%
P 08 BOTELLA PET 3.785 L.	\$ 27.131,98	\$ 8.128,20	-\$ 19.003,77	29,96%
P 09 BOTELLA PET 5 L.	\$ 17.875,00	\$ 15.882,92	-\$ 1.992,08	88,86%
P 10 BOTELLA PET 10 L.	\$ 33.803,47	\$ 23.370,46	-\$ 10.433,02	69,14%
P 11 POMA PEAD 1 GAL.	\$ 62.553,71	\$ 35.947,02	-\$ 26.606,68	57,47%
P 13 FUNDAS DE 5 L.	\$ 35.400,00	\$ 40.070,16	\$ 4.670,16	113,19%
TOTALES	\$ 1.211.623,19	\$ 868.032,31	% UTILIZADO	71,64%

Es importante señalar que existe una política permanente que se la viene cumpliendo como cultura, esa política, tiene que ver con la optimización de los costos de producir, para lo cual, se realiza entre otras actividades planes de mantenimiento predictivo y preventivo para llegar a planes correctivos. Además, existe una política de austeridad a todo nivel que ayuda en el uso efectivo de recursos por parte de la Tesorería.

Con relación instalación y arranque de 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 se experimentará con la innovación en la línea de producción. Para conocimiento, es importante dejar de manifiesto que en la actualidad la producción promedio de botellones es de 3.300 unidades día que corresponde a un turno de ocho horas de trabajo y con la nueva maquinaria se tendría una producción de botellones de 8.400 unidades dentro de un turno de ocho horas de trabajo. Así mismo, la producción de fundas con la máquina manual se tenía una producción promedio de 3.000 unidades día en un turno de 8 horas de trabajo y con la nueva se tiene una capacidad instalada de 7.800 unidades en un turno de 8 horas de trabajo.

PROCESO DE VENTAS

El proceso de ventas como el proceso vital e importante de la organización durante el año 2017 experimentó una consolidación en su equipo de agentes de ventas y conductores, 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 en materia de especialización en

tecnologías a nivel medio, en este caso en formación de vendedores y emprendedores. Esta debilidad se la cubre con capacitación interna que se entrega a la fuerza de ventas por parte de la titular del proceso y la gerencia general, 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. Para el año 2018 se ha contratado los servicios de un capacitador exclusivo para ventas, el mismo, que dictará una conferencia semanal.

Durante el año 2017, la flota automotriz de comercialización cuenta con 14 camiones de los cuales sirven en Rutas preestablecidas en los cantones de Santa Elena, Libertad y Salinas, 2 como abastecedores de bodegas en Salinas, Jambelí, Montañita y Playas. Adicionalmente, se cuenta un camión alimentador para las bodegas de Salinas, Montañita, Jambelí 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%. de las 14 unidades 4 unidades son rentadas. Para el año 2018, se tiene planificado incorporar dos unidades propias, de esta manera 12 serán de propiedad de la empresa y para año 2019 se tiene previsto que todas las unidades sean de propiedad de la empresa. Esta composición patrimonial permitirá incrementar los márgenes de contribución a favor de la empresa. Para materializar este objetivo es necesario provisionar los recursos económicos correspondientes, siempre y cuando, los presupuestos de ventas sean ambiciosos y retadores, considerando la innovación tecnología de la línea de producción que permitirá duplicar la oferta de producto al mercado cada vez creciente, desde el punto de vista vegetativo social.

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 un índice del 10% 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 1.700 clientes y los corporativos a esta fecha suman 55 firmas entre compañías pequeñas, medianas y grandes. Como dato informativo estadístico se estima que la provincia de Santa Elena tendría 2.700 tiendas o negocios de abastos. Es importante mencionar que no existe un dato oficial a nivel de municipios u otra entidad pública. Así mismo, esta información permitiría suponer que nuestro producto se encuentra en el 63.0% del mercado detallista de la provincia.

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. Este rubro es costoso por el valor ascendente de los precios de repuestos de vehículos y la mano de obra especializada que generalmente no existe en la

provincia que obliga a llevar en casos especiales a la ciudad de Guayaquil con los respectivos costos y gastos de movilización.

Desde el año 2016 los camiones de distribución de manera sistemática están pasando 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 la posibilidad de abrir el ingreso de unidades particulares que representarían ingresos adicionales a los del giro de negocio, este asunto solo es una mención, en virtud, de que no sería conveniente asumir riesgos ajenos y de terceros.

Como estrategia de ventas se ha suscrito convenios comerciales con las firmas Corporación el Rosado. 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. Complementariamente a estas estrategias se busca establecer e identificar personas naturales o jurídicas que deseen participar como distribuidores mayoristas. El modelo se lo viene aplicando en Playas. 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. Para ello, como se viene anotando cada proceso elaborara un Plan de Acción que permita cambiar paradigmas y cambiar la mentalidad para contar con nuevas actitudes ante el mundo cambiante de los mercados.

AQUAFIT S.A.				
ASUNTO: REPORTE MENSUAL				
PROCESO: VENTAS Y MARKETING				
PERIODO: 1-01 AL 31-12-2017				
RESPONSABLE: VALENTINA IZURIETA				
INFORMACION: EN CANTIDADES				
PRESENTACIONES	Q/PRESUPUESTADA	Q/EJECUTADA	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
P 01 LIQUIDO DE BOTELLÓN 20 L.	1148848	1013496	-135352	88%
P 02 FUNDAS DE 4 L.	1160843	928495	-232348	80%
P 04 BOTELLA PET 500 cm3	532936	378663	-154273	71%
P 05 BOTELLA PET 600 cm3	485162	526931	41769	109%
P 07 BOTELLA PET 2 L.	6000	3872	-2128	65%
P 08 BOTELLA PET 3.785 L.	42725	15332	-27393	36%
P 10 BOTELLA PET 10 L.	36800	30999	-5801	84%
P 11 POMA PEAD 1 GAL.	114955	78880	-36075	69%
TOTALES	3528269	2976668	PROMEDIO	75.14%

En el cuadro 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.

AQUAFIT S.A.				
ASUNTO: REPORTE ANUAL				
PROCESO: VENTAS Y MARKETING				
PERIODO: 1-01 AL 31-12-2017				
RESPONSABLE: VALENTINA IZURIETA				
INFORMACION: EN UNIDADES MONETARIAS				
PRESENTACIONES	2016	2017	V/ABSOLUTA	V/RELATIVA
ENERO	\$ 173,568.33	\$ 192,515.72	18947	11%
FEBRERO	\$ 194,857.18	\$ 175,076.23	-19781	-10%
MARZO	\$ 203,503.20	\$ 191,645.48	-11858	-6%
ABRIL	\$ 203,523.59	\$ 192,230.30	-11293	-6%
MAYO	\$ 170,256.80	\$ 192,446.34	22190	13%
JUNIO	\$ 141,727.52	\$ 141,288.60	-439	0%
JULIO	\$ 133,601.39	\$ 126,235.85	-7366	-6%
AGOSTO	\$ 132,436.19	\$ 127,745.30	-4691	-4%
SEPTIEMBRE	\$ 120,106.15	\$ 123,376.51	3270	3%
OCTUBRE	\$ 127,870.00	\$ 129,964.20	2094	2%
NOVIEMBRE	\$ 132,000.00	\$ 128,517.95	-3482	-3%
DICIEMBRE	\$ 174,680.89	\$ 179,969.16	5288	3%
TOTALES	\$ 1908,131.24	\$ 1901,011.64	CRECIMIENTO	-0.18%

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 una supera el millón de dólares de ingreso bruto total, convirtiéndose en las presentaciones ESTRELLA.

PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD

Al 31 de diciembre del año 2017, la empresa acumula un activo total de 1.901.2 miles de dólares constituidos por un activo corriente equivalente a 250.9 miles de dólares, un activo no corriente o activo fijo de 1.650.3 miles de dólares. Es importante seguir manifestando en este tipo de informe 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 114.9 miles de dólares. Este rubro positivo permite un abastecimiento normal y oportuno al proceso de producción para cumplir con los planes de operación y de ventas previstos. Así mismo, en el activo corriente se registra una cuenta en concepto de cuentas por cobrar por un valor equivalente 37.5 miles de dólares, que corresponden a préstamos concedidos a empleados como mecanismo de estímulo y ayuda. Al respecto, en el futuro se disminuirá este rubro para mejorar la liquidez inmediata de la empresa.

Por su parte el pasivo total es de 850.7 miles de dólares, compuestos por un pasivo corriente de 235.0 miles de dólares y un pasivo de largo plazo de 615.7 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 430.6 miles de dólares mismo que será pagado conforme la empresa vaya creciendo y generando márgenes de beneficio; la diferencia 70.1 miles de dólares corresponden a pasivos a favor de la firma CREDIMETRICA que financio la compra de tres camiones nuevos. Adicionalmente, se registra un pasivo con la firma coligada INTIMAR TRADING S.A., por un valor de 115.0 miles de dólares, recursos utilizados en capital de trabajo para la innovación de la línea de producción.

El patrimonio a su vez, presenta un valor equivalente a 1.050.5 miles de dólares, en cuya composición se observa un capital social pagado por 10.0 miles de dólares, que para el ejercicio fiscal del 2018 este rubro se convertirá en 40.0 miles de dólares, debido a condiciones exigidas por la CFN, el valor por superávit en concepto de revaluación del terreno por un valor de 897.3 miles de dólares como consecuencia del reevalúo del terreno. Cabe dejar de manifiesto que, en los años 2014, 2015 y 2016 la empresa ha logrado márgenes positivos en concepto de utilidades. El en ejercicio 2017 que termina y motivo de este informe la utilidad generada registra un valor de 112.2 miles de dólares.

Durante el año fiscal 2017 la empresa administro un capital de trabajo de 16.0 miles de dólares, con índice de solvencia de 1.1 veces, sin embargo, de relativa insuficiente liquidez la empresa pudo atender con oportunidad 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.

La solvencia de la empresa a esta fecha es de 44.7 % constituyendo un indicador aceptable, posición relativa le permitió presentar una imagen razonable e idóneo sujeto de crédito ante sus acreedores y proveedores. Dicho sea de paso, esta estructura de solvencia le permitió ser acreedor a un préstamo de largo plazo con la CFN., así mismo, estuvo en condiciones de liquidez para atender las obligaciones con SRI y el IEES de manera oportuna, al contrario de los años anteriores al 2013 en los cuales su iliquidez fue real y evidente que no le permitió ser solvente con terceros.

Al 31 de diciembre del año 2017, las ventas netas llegan a un valor de 1.950.9 miles de dólares, para información en el año 2016 este rubro fue de 1.972.1 millones de dólares, en el 2015 fue 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 2017 al momento de imputar los costos de ventas por 939.3 miles de dólares se obtiene una utilidad bruta de 112.2 miles de dólares, que al considerar los gastos administrativos de 368.8 miles de dólares, los gastos de ventas por 501.0 miles de dólares y gastos no operativos se registra, como quedo

anotado, una utilidad neta antes de participaciones e impuestos de 112.2 miles de dólares, que representa el 5.7% de las ventas totales. Es importante, señalar que la Administración tiene entre sus objetivos de gestión mejorar este valor relativo de la utilidad frente a las ventas para llegar al menos al 10.0% para los próximos años, comenzando el año fiscal 2018.

Por lo tanto, es importante exponer 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 al estrangulamiento y ralentización de la economía mundial. Se deja expreso que el gobierno vigente debe corregir dentro de plan de gobierno cinco variables clave para ajustar, reactivar y desarrollar la economía, estas son, inversión, consumo, inflación, impuestos y gasto público.

AQUAFIT S.A.				
ASUNTO:		REPORTE ANUAL		
PROCESO:		TESORERIA		
PERIODO:		01-01 AL 31-12-2017		
RESPONSABLE:		EVELYN FIGUEROA		
INFORMACION:		EN VALORES		
MESES	V/PRESUPUESTADO	V/EJECUTADO	V/ABSOLUTO	V/RELATIVO %
ene-17	205.088,75	208.605,99	3.517,24	101,71
feb-17	224.395,14	184.384,44	-40.010,70	82,17
mar-17	251.662,91	211.639,17	-40.023,74	84,10
abr-17	220.516,40	215.375,04	-5.141,36	97,67
may-17	188.676,47	209.283,37	20.606,90	110,92
jun-17	159.188,60	156.069,96	-3.118,64	98,04
jul-17	144.390,35	131.159,88	-13.230,47	90,84
ago-17	139.314,84	137.670,84	-1.644,00	98,82
sep-17	132.390,35	128.940,46	-3.449,89	97,39
oct-17	147.325,29	141.199,61	-6.125,68	95,84
nov-17	167.146,27	139.045,75	-28.100,52	83,19
dic-17	192.063,11	195.732,79	3.669,68	101,91
TOTALES	2.172.158,48	2.059.107,30		94,80

Del cuadro anterior que se refiere al flujo de caja anual mensualizado que representan los ingresos de la compañía se infiere una mejoría si lo relacionamos con ejercicios anteriores, toda vez que de manera sistemática se han ido mejorando los ingresos periódicos en concepto de ventas, debido a la implantación de nuevas e innovadoras estrategias de venta, gracias a la consolidación de un idóneo liderazgo por parte de la gerencia de ventas y a un equipo de agentes de venta más especializado y comprometido.

De acuerdo con las estimaciones presupuestarias de ingreso bruto se estimó un valor equivalente a 2.172.2 miles de dólares en concepto de ingreso por ventas brutas frente a un valor real ejecutado por este concepto que llegó a un valor neto equivalente a 2.059.1 miles de dólares, evidenciándose un cumplimiento del 94.8%. Para llegar a este cumplimiento relativo se debe a la eficacia en el desempeño de los responsables de todos los procesos de la organización constituido por trabajadores, vendedores y del personal administrativo. Lo que infiere manifestar una gestión gerencial eficaz y eficiente durante el 2017, este comportamiento y desempeño eficiente se lo viene experimentando desde año 2013 en adelante.

Para el año 2018, 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.

Es importante dejar explicado la diferencia de los ingresos efectivos de Tesorería, en el Estado de Flujo de Fondos, por un valor de 2.059.1 miles de dólares, con los ingresos registrados por Contabilidad, en el Estado de Resultados Integral, por un valor de 1.950.9 miles de dólares, que representan 108.2 miles de dólares. Esta diferencia obedece a que en el flujo de caja de la Tesorería se registran valores que incluyen el IVA, valor que debe ser imputado para devolver al SRI, por ser un agente de retención.

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.
- Provisionar recursos financieros para atender el servicio de la deuda con la Corporación Financiera Nacional para evitar caer en situación de mora con esta importante Entidad.
- Aprobar revisiones paulatinas de remuneraciones para el personal de la organización conforme el crecimiento, los resultados de las operaciones y el desempeño de los servidores al finalizar los ejercicios económicos y fiscales.
- Aprobar la continuación de los procesos de certificaciones de calidad como la ISO 9001, 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 acorde con la tecnología y la demanda del mercado.
- Aprobar la elaboración y ejecución de los proyectos de ampliación, automatización y modernización que la empresa deba implantar de acuerdo con desarrollo industrial y acorde con crecimiento y dinamización del 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 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 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 2017 se contabilicen como Reservas Facultativas a disposición de los Accionistas con el objeto de contar con recursos propios para las diferentes inversiones en activos productivos.
- Aprobar un bono de eficiencia por desempeño por el año 2017, por un valor de 10.0 miles de dólares, a favor del Gerente por su gestión en el desarrollo de AQUAFIT S.A. el mismo que se extendería para el año 2018 de acuerdo con resultados a lograrse en el siguiente ejercicio fiscal.

A los quince días del mes de marzo del año 2018, se elabora el presente informe y se suscribe en tres ejemplares del mismo tenor para conocimiento, decisión y consideración de los señores accionistas de la empresa AQUAFIT S.A.



Econ. Patricio Rojas Arias
GERENTE AQUAFIT S.A.