AQUAFIT S.A.
ASUNTO: INFORME ANUAL DEL GERENTE
PERIODO: 01-01-2018 AL 31-12-2018

PROCESO ADMINISTRATIVO:

La operación integral de la empresa está constituida por 62 personas de nómina distribuidas en los siguientes procesos: OPERACIONES: 1 Gerente, 1 supervisor de operaciones, 1 Técnico de Calidad, 2 técnicos de mantenimiento y 15 trabajadores, SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL: 1 Gerente, VENTAS Y MARKETING: 1 Gerente, 1 Jefe de Ventas, 1 Asistente de Ventas y 22 agentes de ventas, DESPACHO: 1 Jefe y 7 despachadores, LOGISTICA: 1 Gerente, GERENCIA FINANCIERA: 1 Contadora General y 1 Tesorera General. GERENCIA DE TALENTO HUMANO: 1 directora de RRHH, 1 asistente administrativa y 1 guardia; DIRECTORIO, 1 asistente de gerencia y 1 asistente de presidencia.

Esta composición de personas colaboradoras de AQUAFIT S.A., con la implementación de la nueva maquinaria, a partir del año 2019, deberá experimentar 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 la nómina tanto en salarios, como en horas extras y suplementarias, valores que permitirán garantizar la liquidez inmediata y consecuentemente prever el repago de la deuda adquirida con la CFN y otros acreedores para la inversión de las nuevas máquinas fabricadas por la firma SOLPAK.

El desarrollo organizacional de AQUAFIT S.A., 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 respetivo 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, en el año 2017 con 64 trabajadores y empleados y al cerrar el año 2018 con 62 colaboradores. Es importante señalar que la variación mínima entre el 2017 y 2018 se debe a la salida voluntaria de agentes de ventas, y que por ser importantes en el proceso se contratarán reemplazos para el siguiente mes. En el año 2019 con seguridad el número y la composición de colaboradores cambiará, bajo términos de optimización de recursos financieros, administrativos, logísticos, tiempo y tecnológicos. Este cambio es determinante caso contrario no tendrá sentido la modernización de la línea de producción.

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 SMARTEST. Este cambio tecnológico fue 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, considerándose que lo conveniente es adquirir un nuevo sistema contable que este acorde con el crecimiento y desarrollo de AQUAFIT S.A. Según resoluciones emitidas por el SRI la empresa implementó el sistema de facturación electrónica con la misma firma a pesar de que no satisface las necesidades del proceso. Por lo expuesto para el año 2019 será necesario e imperativo reemplazar el sistema contable vigente para un mejor control de los hechos económicos diarios.

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. Esta aspiración no ha llegado a su término debido a situaciones internas de la empresa, siendo una de ellas el proceso de negociación, adquisición e implantación de la nueva maquinaria. 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 cerífico 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 2019, se ejecutará un plan de capacitación para todo el personal con miras a que los trabajadores y técnicos estén debidamente idóneos para manejar 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 y 2018 serán complementados en el año 2019 en todos los niveles con énfasis en los procesos fundamentales como son producción y ventas. De esta manera cada proceso estará preparado el nuevo reto empresarial que obligará poner en el mercado más producto bajo un plan de ventas y marketing sistemático y de aproximaciones sucesivas.

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, está 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 2018, 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 2018, 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.

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 realizo 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 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 en virtud de que se trata de una maquinaria nueva y de paquete construida bajo especificaciones técnicas establecidas por AQUAFIT S.A.

De acuerdo con los cuadros siguientes que se presenta a continuación se infiere que el promedio de cumplimiento del presupuesto 2018 de producción de las doce presentaciones de agua purificada estuvo en el 72,4%. El año 2017 el cumplimiento del presupuesto de producción fue del 77.15%, lo que quiere decir que las cantidades producidas en el año que se analiza fue menor en un 5.0%. Estos porcentajes de cumplimiento constituyen valores relativos razonables 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 3.7 millones de unidades y el cumplimiento fue de 3.2 millones de unidades. La mayor cantidad de unidades producidas fueron en dos presentaciones botellones de 20 litros y fundas de 5 litros, cuya cantidad procesada representó el 65.2 % del total. En valores monetarios el costo utilizado en la producción del producto final representó para la empresa un valor de 950.4 miles de dólares. 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 no 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.

ASUNTO: REPORTE MENSUAL
PROCESO: PRODUCCION
PERIODO: 1-01 AL 31-12-2018
RESPONSABLE: JAIME MALDONADO
INFORMACION: EN CANTIDADES

PRESENTACIONES	Q/ PRESUP.	Q/ EJECUT.	V/ ABSOLUTA	V/ RELATIVA
P 01 LIQUIDO DE BOTELLÓN 20 L.	1269,122	1057,884	-211,238	83,36%
P 02 FUNDAS DE 4 L.	0	1,164	1,164	0,00%
P 03 FUNDA DE 500 cm^3	0	4,101	4,101	0,00%
P 04 BOTELLA PET 500 cm3	0	267,520	267,520	0,00%
P 05 BOTELLA PET 600 cm3	1009,708	644,968	-364,740	63,88%
P 06 BOTELLA PET 1 L.	49,002	50,591	1,589	103,24%
P 07 BOTELLA PET 2 L.	0	3,349	3,349	0,00%
P 08 BOTELLA PET 3.785 L.	0	12,465	12,465	0,00%
P 09 BOTELLA PET 5 L.	54,271	33,266	-21,005	61,30%
P 10 BOTELLA PET 10 L.	65,006	19,767	-45,239	30,41%
P 11 POMA PEAD 1 GAL.	91,960	73,848	-18,112	80,30%
P 13 FUNDAS DE 5 L.	1207,386	1023,236	-184,150	84,75%
TOTALES	**3746,456**	**3192,159**	PROMEDIO	**72,46%**

ASUNTO: REPORTE MENSUAL
PROCESO: PRODUCCION
PERIODO: 1-01 AL 31-12-2018
RESPONSABLE: JAIME MALDONADO
INFORMACION: EN UNIDADES MONETARIAS

PRESENTACIONES	Q/ PRESUP.	Q/ EJECUT.	V/ ABSOLUTA	V/ RELATIVA
P 01 LIQUIDO DE BOTELLÓN 20 L.	$ 685.293,22	$ 589.131,29	-$ 96.161,92	85,97%
P 02 FUNDAS DE 4 L.	$ 0,00	$ 194,26	$ 194,26	0,00%
P 03 FUNDA DE 500 cm^3	$ 0,00	$ 453,10	$ 453,10	0,00%
P 04 BOTELLA PET 500 cm3	$ 0,00	$ 26.311,28	$ 26.311,28	0,00%
P 05 BOTELLA PET 600 cm3	$ 102.820,75	$ 68.074,80	-$ 34.745,95	66,21%
P 06 BOTELLA PET 1 L.	$ 8.920,77	$ 9.517,43	$ 596,67	106,69%
P 07 BOTELLA PET 2 L.	$ 0,00	$ 1.377,58	$ 1.377,58	0,00%
P 08 BOTELLA PET 3.785 L.	$ 0,00	$ 6.655,23	$ 6.655,23	0,00%
P 09 BOTELLA PET 5 L.	$ 27.574,16	$ 17.815,28	-$ 9.758,88	64,61%
P 10 BOTELLA PET 10 L.	$ 47.756,13	$ 15.594,40	-$ 32.161,73	32,65%
P 11 POMA PEAD 1 GAL.	$ 40.233,61	$ 36.394,76	-$ 3.838,85	90,46%
P 13 FUNDAS DE 5 L.	$ 213.707,31	$ 178.876,07	-$ 34.831,24	83,70%
TOTALES	$ 1.126.305,95	$ 950.395,50	% UTILIZADO	**84,38%**

Como información, para el año 2019, estas cantidades y cifras potencialmente deberán experimentar un incremento sustancial debido a la innovación en las líneas de producción de botellones de 20 litros y la de fundas de 5 litros, cuyas ofertas proyectadas 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 nuevos clientes detallistas y corporativos para justificar la inversión.

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, por lo que al respecto, este proceso a causa de la modernización de la línea de producción deberá disminuir la fuerza laboral, mediante la eliminación de al menos cinco puestos de trabajo. Esta optimización obedece a recomendaciones de la firma SOLPAK de Colombia proveedora de la maquinaria, toda vez, que el nivel tecnológico de la nueva maquinaria así lo recomienda.

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 considerado vital e importante de la organización durante el año 2018 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 personal propio y externo, 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 contrató los servicios de un capacitador exclusivo para ventas, el mismo, que dictará una

conferencia semanal. Se espera que para el año 2019 está capacitación siga vigente para contar con una fuerza de ventas competitiva y educada.

Durante el año 2018, 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, 1 como abastecedor de bodegas en Jambelí, Montañita y Playas. Esta infraestructura moderna y técnica del proceso de ventas le ha permitido dar un cumplimiento relativo de su presupuesto anual.

De las 14 unidades 4 unidades son rentadas. Si los volúmenes de ventas se incrementan en concordancia a la capacidad instalada vigente de producción para el año 2020 se tendría previsto que todas las unidades de distribución y ventas sean de propiedad de la empresa. Esta composición patrimonial permitiría 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. Para información el crecimiento vegetativo de la Provincia de Santa Elena es del 4.0% valor relativo que debe ser considerado por la gerencia de ventas y su consultor externo. Además, el equipo de ventas y su consultor externo deberán determinar nuevos nichos de mercado considerando las nuevas invasiones, asentamientos espontáneos, crecimientos irregulares y nuevas urbanizaciones a cargo de los gobiernos municipales y por parte de inversionistas inmobiliarios, cuyo crecimiento anual estaría en un 10.0% respecto a la población total de la provincia.

En conclusión, las ventas potencialmente deberían crecer en un 15.0% de manera inercial y con la técnica de los expertos en ventas y marketing el crecimiento potencial podría estar en un 25.0% promedio anual. Para esto se deberán realizar los estudios de mercado mensuales para verificar el comportamiento del mercado objetivo. Por lo tanto, la gerencia de ventas y el consultor externo deberán documentar sus análisis, hipótesis y estrategias de manera periódica para conocimiento de la gerencia general y para los accionistas, constituyendo lo más importante cumplir sus presupuestos en base a cifras, hechos y datos previstos evitando la improvisación y el empirismo. Al respecto, los dueños y accionistas de la empresa AQUAFIT S.A., desde octubre del año 2018 tuvieron el acierto de contratar los servicios técnicos de un experto en marketing y ventas para asistir al área de Ventas de la empresa con el propósito de determinar estrategias, políticas y mecanismos modernos e innovadores para incrementar el volumen de ventas. Los resultados a obtenerse, de dicha asesoría externa, deberían observarse, verificarse y evaluarse durante el primer trimestre del año 2019.

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 2018 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 turístico 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 la gerencia de ventas y su consultor externo.

Durante el año 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 34.0% y el 118%, destacándose como la presentación de menor cumplimiento la botella pet de 10 litros y de mayor cumplimiento botella pet 500 cc. Este fenómeno errático infiere que la gerencia de ventas y el consultor externo decidan eliminar las siguientes presentaciones botella, botella pet 3785 litros botella de 500cc y dediquen los mayores esfuerzos en la producción de fundas de 5 litros, botellones de 20 litros y en las botellitas de 1 litro, y 600 cc, y posicionar en el mercado la botella de 5 y a10 litros.

Al respecto, merece destacarse que las presentaciones de Fundas (5 litros) y Botellón (20 litros) son los productos de mayor margen de contribución de ingreso bruto total, convirtiéndose en las presentaciones estrella. En términos prácticos si

AQUAFIT S.A., se dedicaría en la producción de estas dos presentaciones lograría los resultados esperados.

Para el año 2019 y los próximos años. Se reitera que la gerencia de ventas y el consultor externo deberán realizar lo que corresponda desde el punto de vista técnico en materia de ventas y marketing, caso contrario, todo el esfuerzo empresarial realizado por los accionistas para la modernización de la línea de producción sería inútil, pues, la tesorería no tendría los recursos financieros para atender con normalidad y puntualidad las obligaciones asumidas por la empresa con la CFN y otros acreedores.

PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD

Al 31 de diciembre del año 2018, la empresa acumula un activo total de 2.511.0 miles de dólares el año 2017 fueron 1.901.2 miles de dólares. El activo total del 2018 está constituidos por un activo corriente equivalente a 385.7 miles de dólares, un activo no corriente o activo fijo de 2.125.3 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 auditoria 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 186.8 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, sin embargo, para el próximo año este valor debe ser optimizado mediante inventarios en niveles de seguridad para alimentar recursos a la caja de efectivo que durante el último trimestre del 2018 los recursos disponibles y efectivos de caja fueron escasos e insuficientes. Así mismo, en el activo corriente se registra una cuenta en concepto de cuentas por cobrar por un valor equivalente 39.9 miles de dólares, que corresponden a préstamos concedidos a clientes y a empleados como mecanismo de estímulo y ayuda. Al respecto, en el futuro se debe suspender este tipo de préstamos para mejorar la liquidez inmediata de la empresa.

Por su parte el pasivo total es de 1,448.0 miles de dólares, compuestos por un pasivo corriente de 350.7 miles de dólares y un pasivo de largo plazo de 1.097.3 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 provenientes de la CFN y obligaciones a favor de la señora María Isabel Salvatierra y la firma INTIMAR S.A. Estos dos últimos acreedores son considerados como obligaciones con personas

jurídicas y naturales relacionadas cuyo valor alcanza a 518.7 miles de dólares, la diferencia corresponde a pasivos a favor de la firma CREDIMETRICA.

El patrimonio a su vez, presenta un valor equivalente a 1.062.9 miles de dólares, en cuya composición se observa un capital social pagado por 40.0 miles de dólares, 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, 2016 y 2017 la empresa ha logrado márgenes positivos y razonables en concepto de utilidades. El en ejercicio 2018 que termina y motivo de este informe la utilidad generada registra un valor de 61.4 miles de dólares, valor significativamente inferior a los años precedentes. Matemáticamente este valor infiere manifestar que la empresa obtuvo ganancias diarias equivalentes a 168 dólares/día, valor que no justifica la actividad administrativa y operacional de AQUAFIT S.A.

Al respecto, la Administración de la empresa y sus Accionistas debemos tomar nota de este resultado para no replicarlo en el año 2019. La clave para evitar resultados similares está en que la gerencia de ventas y el consultor externo de ventas y marketing diseñen con la oportunidad necesaria un Plan de Acción emergente y de aplicación inmediata debidamente documentado y aprobado por las autoridades de la empresa cuya acción fundamental sea el aumento de los volúmenes de venta anual a cifras equivalentes a 2.500 miles de dólares y que su rentabilidad sea de al menos el 10% de lo vendido haciendo un análogo al costo de oportunidad del capital que está en el 12%, es decir, que la utilidad potencial para el término del ejercicio económico 2019 sea de 250 mil dólares, infiriendo que la ganancia diaria registre un valor razonable equivalente a 685 dólares/día, justificando de esta manera la actividad empresarial y las nuevas inversiones en la línea de producción, caso contrario, la empresa se estaría enfrentando sistemáticamente a descalces financieros que obligaría a los accionistas a la inyección recurrente de capitales frescos para evitar causales de quiebra empresarial en los próximos años. Además, el costo de la empresa en marcha se reduciría de manera importante.

Durante el año fiscal 2018 la empresa administró un capital de trabajo de 35.0 miles de dólares, con índice de solvencia de 1.1 veces, sin embargo, de la insuficiente liquidez la empresa pudo atender con dificultad los gastos corrientes. Su 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. Adicionalmente, el proceso de modernización de la línea de producción demandó recursos financieros más allá de lo planificado y previsto provocando los citados descalces financieros ante niveles históricos de ventas que hasta la fecha no han podido ser superados considerando la oferta potencial que

ahora presenta la empresa. Es decir que se está produciendo tiempos ociosos en la actual capacidad instalada.

La solvencia de la empresa a esta fecha es de 57.7 % constituyendo un indicador aceptable, posición relativa que le permite presentar una imagen razonable e idónea 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. En adelante nos toca a todos accionistas, autoridades, vendedores y trabajadores poner el hombro para salir adelante con la empresa bajo importantes indicadores de solvencia, solidez y rentabilidad

Al 31 de diciembre del año 2018, las ventas netas llegan a un valor de 1.969.9 miles de dólares, para información las ventas en el año 2017 las ventas fueron de 1.950.9 miles de dólares, en el año 2016 este rubro fue de 1.972.1 miles 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. Se observa que se trata de una serie histórica de ventas positiva y ascendente al pasar de 999.8 miles de dólares en el 2013 a 1.969.9 en el 2018. Esta serie y esos volúmenes de ventas estarían razonables y aceptables si la empresa no se habría decidido a realizar la modernización de la línea de producción y habría diferido dicha decisión para el año 2020. Con la inversión ejecutada obliga a la empresa a incrementar las ventas anuales en al menos un 25.0% para ser productiva, competitiva y rentable, caso contrario, tendrá que enfrentar en los próximos años problemas de liquidez financiera como ya se anotó.

En el 2018 al momento de imputar los costos de ventas por 924.5 miles de dólares se obtiene una utilidad bruta de 1.055.7 miles de dólares, que al considerar los gastos administrativos de 439.4 miles de dólares, los gastos de ventas por 490.5 miles de dólares y gastos no operativos se registra, como quedo anotado, una utilidad neta antes de participaciones e impuestos de 61.4 miles de dólares, que representa apenas el 3.1% 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 en el año fiscal 2019. Para que suceda un aumento significativo en el volumen y en el valor en las ventas anuales la gerencia de ventas y el consultor externo deben, como se señaló, preparar y presentar un Plan de Acción Técnica de urgente y exitosa implementación.

Ante los hechos será importante que la Administración y los Accionistas en el futuro implementarán 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 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.

ASUNTO: REPORTE ANUAL
PROCESO: TESORERIA
PERIODO: 1-01 AL 31-12-2018
RESPONSABLE: EVELYN FIGUEROA
INFORMACION: EN VALORES

MESES	Q/ PRESUP.	Q/ EJECUT.	V/ ABSOLUTA	V/ RELATIVA
ene-18	216.183,10	223.533,77	7.350,67	103,40%
feb-18	210.028,56	208.843,31	1.185,25	99,44%
mar-18	220.799,10	255.487,07	34.687,97	115,71%
abr-18	225.541,77	215.089,89	10.451,88	95,37%
may-18	211.028,71	213.258,10	2.229,39	101,06%
jun-18	155.063,89	148.441,07	6.622,82	95,73%
jul-18	140.003,96	143.829,54	3.825,58	102,73%
ago-18	144.493,03	152.468,17	7.975,14	105,52%
sep-18	137.178,89	142.842,45	5.663,56	104,13%
oct-18	148.411,67	146.500,64	1.911,03	98,71%
nov-18	186.209,92	153.743,24	32.466,68	82,56%
dic-18	218.988,50	190.299,39	28.689,11	86,90%
			PROMEDIO	**99,27%**

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 anuales 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. Sin embargo, el trabajo con este equipo no tiene final porque siempre debe existir capacitación continua para no perder la imagen empresarial frente al cliente.

De acuerdo con las estimaciones presupuestarias de ingreso bruto se estimó un valor equivalente a 2.213.9 miles de dólares en concepto de ingreso por ventas brutas frente a un valor real ejecutado por este concepto que llego a un valor bruto equivalente a 2.194.3 miles de dólares, evidenciándose un cumplimiento del 99.1%. 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 2018, este comportamiento y desempeño eficiente se lo viene experimentando desde año 2013 en adelante. Sin embargo, el proceso de modernización de la línea de producción obliga a la empresa para los ejercicios fiscales futuros a encontrar nuevos nichos de mercado para justificar la ampliación de la oferta de producto debido a la nueva capacidad instalada

Para el año 2019, se espera mejorar estos ingresos con un presupuesto estimado de 2.5 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 ecuatoriana y la negativa influencia del mundo externo.

Es importante dejar explicado la diferencia de los ingresos efectivos de Tesorería, en el Estado de Flujo de Fondos, por un valor de 2.213.9 miles de dólares, con los ingresos registrados por Contabilidad, en el Estado de Resultados Integral, por un valor de 1.969.9 miles de dólares, que representan 224.4 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.

RECOMENDACIONES A DIRECTORES Y ACCIONISTAS

- Mantener como sea posible la estabilidad laboral para trabajadores y empleados como reconocimiento a su entrega y compromiso con la Empresa, siempre que se justifique su desempeño laboral productivo.

- 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.

- Autorizar el proceso de desarrollo organizacional mediante la capacitación continua interna y externa para mantener la imagen de la empresa y de marca logrados.

- Disponer que la gerencia de ventas y marketing con la asistencia técnica del consultor externo en marketing preparen un Plan de Acción Integral de ventas y marketing para ser implementado durante el año 2019 y años posteriores para garantizar la productividad, competitividad y rentabilidad de AQUAFIT S.A.

- Disponer un proceso rígido de austeridad financiera selectiva para evitar descalces financieros que pongan a la empresa en causales de quiebra empresarial a causa de iliquidez financiera y pérdida sistemática del patrimonio empresarial.

- Iniciar sistemáticamente procesos de eliminación de puestos de trabajo en el proceso de producción debido al nivel tecnológico de la nueva maquinaria que demanda menor número de trabajadores según recomendación de la firma constructora de la maquinaria SOLPAK de Colombia.

Este documento constituye el Informe anual de la Gerencia General a los nueve días del mes de marzo del año dos mil diecinueve para conocimiento y consideración de la Junta General de Accionistas de la empresa AQUAFIT S.A

Ing. Evelyn Figueroa Garcia
Gerente General