

Quito, 31 de Marzo del 2015

**Señores**

**Water Projects S.A.**

**Junta General Ordinaria de Accionistas**

**Presente.-**

Como resultado del ejercicio económico del periodo 2014, procedo a continuación a comunicar la gestión realizada y los resultados obtenidos a través del siguiente:

#### **INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

En cumplimiento de las disposiciones legales vigentes, me es grato presentar a consideración de los señores (as) accionistas de Water Projects S.A., el informe al 31 de Diciembre del año 2014.

#### **INFORMACIÓN FINANCIERA ADMINISTRATIVA 2014**

En lo referente al aspecto Administrativo – Financiero, a mediados del año 2014 la persona que realizaba las funciones de Jefe Administrativa y Contadora de la empresa renunció, razón por la cual se decidió contratar los servicios de la Empresa Sicafe, quienes llevan la contabilidad de la empresa de manera externa, asistiendo el Ing. Danny Ramos a nuestra oficina dos veces por semana, esta decisión ha sido productiva para la empresa ya que al estar respaldados por una empresa que se encuentra actualizada en todos los aspectos legales y tributarios podemos estar seguros que si en algún momento los Organismos reguladores como la Super Intendencia de Compañías, el SRI, El Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS, se presentan para realizar a la empresa algún tipo de auditoría podemos tener todo en orden para ser presentado.

Se realizó la Renovación del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional, para lo cual se presentó al Ministerio de Relaciones Laborales toda la documentación requerida para este trámite, presentando documentos que justifican la gestión realizada en los años 2013 y 2014.

#### **PROYECCIÓN DE VENTAS**

En lo relacionado a las ventas de mantenimientos domésticos se contrató una nueva persona para que realice este trabajo de manera más eficiente, logrando tener una facturación mensual estable de 10.000,00 USD en mantenimientos domésticos y logrando de esta manera atender a los clientes de manera más ágil y eficaz.

A mediados de año presenta su renuncia el Ing. Ney Burbano Jefe del Dpto. De Ingeniería y el Ing. Omar Sáenz Jefe del Área Técnica, lo que ocasionó un desequilibrio ya que estas dos áreas prácticamente se quedaron sin una estructura estable, teniendo que asumir yo estas funciones y dejando un poco de lado el control que como Gerente General debo tener en toda la empresa, sin embargo se pudo presentar dos proyectos para la Cervecería Nacional y a pesar de estar compitiendo con empresas de mayor trayectoria, se nos adjudicó a nosotros tanto el proyecto para la Cervecería Nacional ubicada en Quito y el proyecto para la Cervecería Nacional ubicada en Guayaquil, el monto aproximado de estos proyectos es de 780.000,00 USD, los mismos que al ser una tecnología nueva en la que estamos incursionando nos ha causado cierto tipo de inconvenientes pero ha sido satisfactorio para la empresa poder participar en proyectos Industriales de esta magnitud, si bien es cierto el proyecto por múltiples factores se ha alargado su entrega hasta este año, la Cervecería Nacional se encuentra satisfecha con el trabajo realizado por Water Projects S.A.

Hemos logrado mejorar nuestra capacidad para armar proyectos de Plantas Potabilizadoras y Dealcalizadoras de agua a mediana escala, realizando proyectos para Licores San Miguel (Cuenca), se instaló un equipo de Osmosis Inversa semiindustrial para Fabribat (Quito), Gopantek empresa que instaló nuestras plantas proyectos dirigidos por Ecuador Estratégico, se instaló una Planta de Desmineralización para Danec (Quito), para Consorcio G y G se instaló una planta Potabilizadora de Agua.

Para incrementar las ventas domésticas se ha mejorado el manejo de nuestra página web, posicionándola entre las primeras de la web, lo que ha permitido que las personas llamen directamente a la empresa para conocer de nuestros productos, hemos estado presentes con Stands en algunos eventos deportivos realizados en algunos colegios de Quito, como el Colegio Alemán y el Colegio Charles Darwin.

Se realizó un plan de publicidad con la empresa Publimensaje, logrando tener presencia en algunas ferias realizadas en Cernexpo y en el Centro de Exposiciones Quito.

A demás se ha lanzado a través de nuestros clientes promociones para que se incentiven a recomendar nuestros productos lo que ha permitido que este año hayamos tenido un incremento de 100 clientes domésticos.

Se logró incurrir en una nueva modalidad de negocio que consiste en la renta de dispensadores de agua para empresas, obteniendo un contrato con la empresa TATA SOLUTIONS CENTER para la renta de 56 dispensadores ubicados en todas sus oficinas, facturando mensualmente 2419,20 USD.

#### PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO PARA EL 2015

Para este año 2015 nos hemos fijado los siguientes objetivos

- Mejorar la atención a nuestros clientes industriales, para lo cual se ha capacitado a una persona para que este en contacto permanente con la base de clientes industriales que tenemos, dando mantenimiento a los equipos instalados, con esta gestión el objetivo es lograr una facturación estable de 20,000,00 USD mensuales.
- Obtener por lo menos dos contratos con empresas más para renta de dispensadores.
- Desarrollar las actividades de la empresa con una programación semanal, asignando tareas a cada persona y controlando a lo largo de la semana el cumplimiento de dichas tareas.
- Mejorar nuestro control de gastos en cada proyecto.
- Tener un mejor control de bodega.
- Contratar por lo menos un vendedor industrial.
- Iniciar el proceso de Facturación electrónica, para lo cual estamos analizando varias opciones, considerando que la inversión que debemos realizar en este aspecto es bastante alta.
- Mejorar nuestros tiempos de importación para poder entregar los proyectos a tiempo y siempre manejar un stock adecuado de equipos y repuestos.
- Optimizar los gastos de importación, ya que el tema de las salvaguardias impuestas por el Gobierno si generan un incremento en los costos.

Atentamente,



Ing. Paul Pedraza

GERENTA GENERAL