

Quito, 28 de Marzo del 2016

Señores

Water Projects S.A.

Junta General Ordinaria de Accionistas

Presente.-

Como resultado del ejercicio económico del periodo 2015, 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 2015.

INFORMACIÓN FINANCIERA ADMINISTRATIVA 2015

En lo referente al aspecto Administrativo – Financiero, durante el año 2015 se renovó el contrato de Servicios contable y financieros que venía brindando la Empresa Sicaff a Water Projects, llevando 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.

No se ha realizado aun la implementación de facturación electrónica, ya que se está analizando la opción de cambiar de sistema contable ya que el soporte técnico que estamos recibiendo de parte del Sistema contable que tenemos en la actualidad es muy deficiente.

PROYECCIÓN DE VENTAS

En lo relacionado a las ventas de mantenimientos hemos tratado de mantener una facturación mensual estable entre 6.000,00 USD y 10.000,00 USD en mantenimientos domésticos y logrando de esta manera atender a los clientes de manera más ágil y eficaz.

Se reestructuró de mejor manera el Departamento de Ingeniería logrando que los proyectos sean efectuados con mayor detalle y logrando que salgan de la empresa armados casi en su totalidad.

Se decidió también que una persona se dedique a atender más de cerca las necesidades de nuestros clientes industriales, para lo cual se decidió que el actual bodeguero asuma esa función y debido a los resultados obtenidos me di cuenta que esta gestión de Mantenimiento a Clientes Industriales puede generar a la empresa un ingreso mensual entre 10.000,00 y 15.000,00 USD.

Se contrató un nuevo vendedor para el área Industrial el cual está visitando a empresas y ha logrado presentar algunas cotizaciones importantes que se espera se cristalicen en el 2016.

Seguimos trabajando con la Cervecería Nacional que se ha constituido en un cliente importante para nosotros ya que continuamente nos solicitan la prestación de nuestros servicios y que seamos sus proveedores en insumos y equipos.

Se logró concretar un proyecto importante para proveer del Equipamiento en lo que se refiere al Plantas Tratamiento de agua y Equipos para Diálisis para los Hospitales de Esmeraldas y Guayaquil, los cuales están siendo construidos por la empresa China Camce

Seguimos 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.

Se realizó un plan de publicidad con la empresa Publimensaje, logrando tener presencia en algunas ferias realizadas en Cemexpo 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 75 clientes domésticos y 13 clientes industriales.

Se mantiene la 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 63 dispensadores ubicados en todas sus oficinas.

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO PARA EL 2016

Para este año 2016 nos hemos fijado los siguientes objetivos:

- Lograr que la persona que se está dedicando a los mantenimientos Industriales obtenga un ingreso fijo mensual para la empresa de 20.000,00 USD.
- Contratar un nuevo bodeguero ya que el bodeguero anterior se dedicará a tiempo completo a atender a los clientes industriales y al estar realizando las dos funciones la bodega estaba siendo descuidada en ciertos procesos.
- 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.
- 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 Redrován

GERENTA GENERAL

WATER PROJECTS S.A.