

Quito, 30 de Marzo del 2017

Señores

Water Projects S.A.

Junta General Ordinaria de Accionistas

Presente.-

Como resultado del ejercicio económico del periodo 2016, 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 2016.

INFORMACIÓN FINANCIERA ADMINISTRATIVA 2016

En lo referente al aspecto Administrativo – Financiero, durante el año 2016 se renovó el contrato de Servicios contable y financieros que venía brindando la Empresa Sicaft 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.

Se implementó el uso del CRM en el área de Mantenimiento doméstico, actualizando la base de datos de nuestros clientes.

PROYECCIÓN DE VENTAS

En lo relacionado a las ventas de mantenimientos se ha mantenido una facturación mensual estable entre 8.000,00 USD y 12.000,00 USD en mantenimientos domésticos y logrando de esta manera atender a los clientes de manera más ágil y eficaz.

Se fortaleció al mantenimiento Industrial de nuestros clientes, satisfaciendo sus necesidades de manera más efectiva, lográndose en este año el incremento de ventas en esa área entre 7.000,00 UDS y 10.000,00 USD mensuales.

En el Departamento de Ingeniería se logró que los proyectos sean efectuados con mayor detalle y logrando que salgan de la empresa armados casi en su totalidad.

Se ha obtenido excelentes resultados con la persona que se dedica a la venta de insumos para la Industria, obteniendo nuevos clientes. Y alcanzando una facturación mensual entre los 5.000,00 y 7.000,00 USD mensuales.

Se ha logrado obtener nuevos Proyectos con la Empresa China Camc, la cual está a cargo de la construcción de Hospitales en Esmeraldas y Portoviejo, convirtiéndose en nuestro principal cliente en temas de proyectos Industriales, sin embargo nos hemos dado cuenta que necesitamos mejorar nuestro Sistema de Logística para el Montaje de este tipo de Proyectos, ya que ha existido un monto muy elevado en lo referente a viáticos.

Se han obtenido varios proyectos con empresas como Ecuacorrientes, Andes Metal, Alpina, Chaide y Chaide, Begoro, Pill Automation, Corporación Alquimia, entre otras.

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 contrató un nuevo Bodeguero que responda por el tema del manejo integral de la bodega y mejore el orden y la organización de la misma.

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 2017

Para este año 2017 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 a una Asistente de Ventas para el área de Venta de Insumos, con el propósito de que el vendedor de esta área se dedique más a visitas de campo a las

- diferentes Industrias en donde puedan necesitar insumos para equipos de tratamiento de agua.
- Implementar el CRM a nivel general de la empresa pero implementándolo área por área.
- 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.
- Dar capacitación semanal a toda la empresa en temas relacionados a nuestro Giro de negocio
- Contratar los servicios de una Consultora Estratégica que nos ayude a desarrollar una mejor Estructura Organizacional a nivel general, definiendo las funciones correspondientes a cada puesto de trabajo, sistemas de mediciones efectivos, etc.
- 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 Redrovan
RUC: 1791918037001

GERENTA GENERAL

WATER PROJECTS S.A.