

Quito, 28 de Marzo del 2019

**Señores**

**Water Projects S.A.**

**Junta General Ordinaria de Accionistas**

**Presente.-**

Como resultado del ejercicio económico del periodo 2018, 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 2018.

#### **INFORMACIÓN FINANCIERA ADMINISTRATIVA 2018**

En lo referente al aspecto Administrativo – Financiero, durante el año 2018 se continuamos trabajando con la empresa Numbers representada por el Ing. Andres Sáenz quien ha cumplido con los documentos necesarios para mantener al día nuestras obligaciones en el SRI, IESS, Ministerio del Trabajo, Super Intendencia de Compañías, se nos realizó la auditoría con la empresa ETL Global Auditum en el cual obtuvimos un informe limpio sin salvedades.

Durante el año 2018 se implementa el sistema de facturación electrónica al cual nos acoplamos de forma fácil y adecuada.

Se implementó una Consultoría con la empresa Idea Consultores representada por el Ing. Galo Sánchez y Sara Sánchez, la misma que abarcó las descripciones por puestos de trabajo, definir herramientas contables que nos permitan mejorar el manejo del flujo de caja, reorganizar la empresa implementado nuevos puestos de trabajo.

Se continua implementando y desarrollando el uso del CRM en el área de Mantenimiento doméstico, ventas domésticas y se incrementó también el uso de esta herramienta en el área Industrial, se espera que para el 2019 la mayoría de actividades como mantenimientos industriales, ventas industriales, cotizaciones y costeos se realicen en el CRM, con el fin de estar todos conectados por medio de esta plataforma.



## PROYECCIÓN DE VENTAS

En lo relacionado a las ventas de mantenimientos domésticos se ha mantenido una facturación mensual estable entre 8.000,00 USD y 10.000,00 USD.

En lo referente al mantenimiento Industrial de nuestros clientes, se ha mantenido un promedio mensual de ventas entre 10.000,00 y 15000,00 dólares, para el año 2019 colocaremos una persona más que brinde apoyo en esta área y se pueda aumentar el monto de facturación.

En el 2018 se contrató un jefe de operaciones quien esperamos organice, gestione y oriente a incrementar el monto de ventas en las áreas mencionadas anteriormente, además de tener un mejor control en la ejecución de proyectos y un mejor control al área técnica.

En lo referente a la venta de insumos se ha mantenido un promedio de 15.000,00 usd mensuales, esperamos que este nuevo año se incremente este monto a 25.000,00 USD mensuales.

En lo referente al área de ventas domésticas se notó un déficit en ventas bastante considerable, inclusive no se tuvo resultados óptimos con el proyecto de reincorporar nuevos asesores comerciales, lo cual nos causó un déficit financiero, para este año se plantea empezar a generar alianzas directamente con constructoras para poder enfocar nuestra venta de purificadores a clientes que adquieran su vivienda y que vean como un beneficio que la casa ya pueda contar con agua pura.

En el área de proyectos Industriales se logró un monto de 800.000,00 USD, siendo un mejor resultado en comparación al año anterior, sin embargo gran parte del cobro de todos los proyectos realizados en el 2018 va a ser recaudado en el primer semestre del 2019 y esto ha causado que tengamos un déficit financiero por lo cual hemos tenido que recurrir a préstamos bancarios en las siguientes instituciones Banco Pichincha, Produbanco y Banco Procredit.

Se mantiene la línea de renta de dispensadores en la cual se ha logrado una renta aproximada de 25 unidades en todo el año, esperamos que esta cifra mejore en el transcurso del próximo año.

Seguimos mejorado e implementando 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.

Una de las prioridades durante el año 2018 fue el de adecuar y mejorar nuestras áreas de trabajo, para lo cual se realizó un proyecto de remodelación, lo que nos ha permitido trabajar de forma ordenada y organizada.

En lo referente al manejo de la bodega se mantuvo un adecuado control y esto ha ayudado a que los cuadros de bodega se manejen sin inconvenientes y al momento de realizar inventarios sea de forma rápida y efectiva, lo que se detectó en bodega es que tenemos un inventario estancado por algunos años, para lo cual se va a iniciar un proyecto en donde los ítems que



han permanecido por más de un año en la bodega se oferten a nuestros clientes con descuentos y así lograr disminuir el valor del inventario.

Otro de los problemas que notamos fue nuestra cartera vencida por lo cual se decidió contratar una persona que haga las funciones de recepcionista y además sea la encargada de realizar los cobros a los clientes, esperamos con esta acción disminuir los días de cartera vencida.

**PROYECCIÓN PARA EL 2019**

Para este año 2019 nos hemos fijado los siguientes objetivos

El objetivo principal que nos hemos planteado para el año 2019 es FORTALECIMIENTO, con lo cual tratamos de dar seguimiento a los diferentes proyectos planteados en el 2018 y con esto poder generar mejores resultados.

Se plantea los siguientes índices de ventas para el 2019.

Linea de Negocio	Dólares
Hogares	\$ 100,000.00
Mantenimiento Doméstico	\$ 120,000.00
Mantenimiento Industrial	\$ 240,000.00
Renta	\$ 50,000.00
Insumos	\$ 240,000.00
Proyectos	\$ 850,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,600.000.00</b>

Para el año 2019 se planifica no realizar contratación de nuevo personal.

Esperando que con este reporte se solventen las dudas y expectativas que ustedes como accionistas tienen acerca del manejo de la Empresa Water Projects y comprometiéndome a que el 2019 sea un año de mayor producción y crecimiento.

Atentamente,



Ing. Paul Redrován

GERENTA GENERAL

WATER PROJECTS S.A.