



Informe de Gerencia General 2009

El año que pasó fue un periodo difícil para AquaHealth. El no cumplimiento del presupuesto de ventas y la falta de pago de nuestros clientes, han repercutido en los niveles de liquidez y rentabilidad de la empresa, los mismos que afectan importantemente a su sustentabilidad.

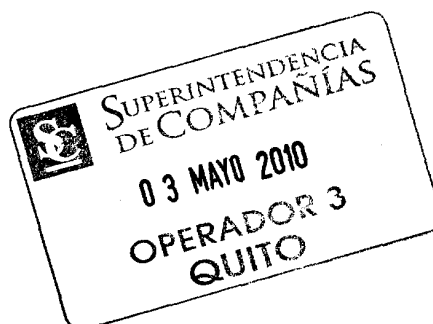
El presupuesto de ventas fue de 650.000 USD aproximadamente, mientras que las ventas reales no superaron los 250.000 USD. Esto significa que AquaHealth tuvo un cumplimiento del 38% del presupuesto debido a varias causas, entre ellas, la falta de stock productos consecuencia del mal historial de pago de AquaHealth para con sus proveedores; mala gestión de ventas y finalmente irregularidad en el sector acuicultor del país.

Con respecto a la falta de pagos de los clientes, puedo decir que es consecuencia de la irregularidad del sector acuicultor y de la cultura nacional de negocio. Desafortunadamente, estos factores externos repercuten negativamente en los índices financieros de la empresa como su liquidez y rentabilidad.

Tanto los resultados de ventas como los de liquidez y rentabilidad, no son compatibles con las aspiraciones y metas de la junta directiva. Lo que circunscribe en la idea de cesar las funciones de la compañía o dejar que otra forma de negocio o empresa asuma la responsabilidad de manejar AquaHealth.

Carlos A. Cobo L. B.Sc. /

Gerente General AquaHealth



Guayaquil: Cdla. Polaris Mz. 787 Villa 8

Telf.:(593-2) 2213744

Quito: Urb. Marisol Etapa II Calle 6B # N69-07 y Francisco Dalmau

Telf.:(593-2) 280 6167 / 280 6436 • Fax: (593-2) 280 6452

www.aquahealth.com.ec