

**Informe de Gerencia General  
a la Junta General de Accionistas de  
Fuentes San Felipe S.A.**

**Ejercicio Económico 2016**

**De acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de Fuentes  
San Felipe S.A.**

**La Gerencia General tiene el agrado de presentar el  
informe de labores correspondiente al año 2016**

# Informe de Gerencia General año 2016

## INDICE

1. Entorno económico
2. Sociedad
3. Factores externos
4. Inversiones
5. Producción
6. Ventas
7. Publicidad
8. Distribución
9. Índices Financieros
10. Resumen de resultados mensuales
11. Liquidez
12. Conclusiones
13. Recomendaciones
14. Utilidad del ejercicio y recomendaciones para su distribución
15. Cuadro Comparativo de resultados de los años 2012-2013-2014-2015 - 2016
16. Premios y Reconocimientos

# Informe de Gerencia General a la Junta General de Accionistas de Fuentes San Felipe S.A.

## Ejercicio Económico 2016

### SEÑORES ACCIONISTAS

De acuerdo a los Estatutos de la Compañía Fuentes San Felipe S.A. SANLIC así como la ley de Compañías, pongo en conocimiento de Ustedes la memoria explicativa de la gestión realizada en el período económico Enero – Diciembre 2016.

Se ha cumplido con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y los requerimientos del Directorio de la empresa.

#### **1. ENTORNO MACROECONÓMICO**

El 2016 fue un año de muy bajo desempeño para la economía ecuatoriana, los datos del Banco Central de los 9 primeros meses del año, indican una contracción el PIB de -2,6%. Los sectores que más deterioro sufrieron son: Comunicación con -15.7% y el de la construcción -9,2%. Nuestro sector, como Manufactura decreció en 2.2%.. La contracción del consumo de hogares fue de -2,0%.

El crudo ecuatoriano promedió \$ 34.7 dólares por barril en el 2016, \$ 7.2 por barril menos que en 2015. De Enero a Octubre del 2016, los ingresos petroleros se contrajeron en \$-2,485 millones. Los ingresos no petroleros cayeron en \$-2287 millones a pesar del incremento de impuestos y la vigencia de las salvaguardias. En ese mismo periodo los egresos solo bajan -0.4 de punto del PIB en los 10 meses. El Estado recibió desembolsos externos por \$ 5.730 millones, un incremento de endeudamiento externo de \$ 4.341 millones, con lo que la deuda externa llega a \$ 24.419 al 31 de Octubre, según estadísticas oficiales.

En los primeros 11 meses del año las exportaciones caen 10.5% de las cuales las petroleras incluyendo combustibles se reducen 25%.

En 2016 bajó la inflación a 1.1% anual, la más baja desde que Ecuador adoptó la dolarización.

A pesar del negativo panorama económico, Fuentes San Felipe en el 2016 ha mantenido sus ventas y ha crecido, y para el 2017 que parece ser más agitado, la empresa tiene grandes retos por cumplir.

## **2. SOCIEDAD**

En el tercer trimestre del 2016 el desempleo nacional urbano fue de 6.7%, considerando la población mayor de 15 años. El desempleo aumentó 1.1. Punto porcentual en el tercer trimestre en relación al tercer trimestre del 2015.

Este incremento en el desempleo se debe en parte a que 228.219 personas que en n año atrás de declaraban inactivas, se incorporaron al mercado laboral, y un gran número no consiguió emplearse. Las personas que consiguieron trabajo, solo pudieron conseguir empleo inadecuado o no clasificado. En estos doce meses, hubo una pérdida de 246.663 empleos adecuados urbanos.

## **3. FACTORES EXTERNOS**

Como ha sido una tendencia en los últimos años la demanda de botellones de 20 litros se ha ido incrementando en el mercado. Esto ha incidido para otras marcas salgan al mercado a ofrecer este mismo producto. Así mismo, algunas empresas grandes han puesto en funcionamiento plantas de purificación propias. Esto ha llevado a que la competencia sea más agresiva, ofreciendo precios menores y ofrecimientos que no siempre cumplen. Con el objeto de contrarrestar a la competencia, se ha utilizado la opción de buscar nuevos clientes y hacer conocer la calidad de agua y prestaciones que ofrece la marca, lo que ha constituido una buena palanca, para seguir creciendo en ventas, no en la misma cantidad de años anteriores.

Con relación a los productos PET, la competencia iniciada entre CIELO, TESALIA, VIVANT, DASANI, aguas sin gas, afecta a la comercialización de San Felipe, porque cada una de estas marcas con el afán de incrementar su mercado, ofrece, precios menores, utilizando la estrategia de entregar docena de 15 botellas, docena de 24 botellas, docena de 36 botellas, en decir, que cobran por un paquete y entregar hasta tres por el precio de un paquete.

Se ha notado la incursión de ciertas empresas, en la fabricación de jugos, energizantes, hidratantes, productos naturales que hasta cierto punto están sustituyendo a las aguas minerales y colas.

#### 4. INVERSIONES

No se han hecho inversiones representativas en este periodo.

<b>INVERSIONES 2016</b>		
Comedor		4994.54
Bodega de reciclaje		7799.84
<b>TOTAL ADECUACIONES TRANSF. CONSTRUCCIONES EN PROCESO.</b>		<b>12794.38</b>
<b>Adquisición Poste y extensión red eléctrica bodega de reciclaje</b>		<b>1884.10</b>
Maquinaria y Equipos		
Transformadores para equipo de ozono		1410.71
Gata hidráulica de transporte		444.64
Ablandador de agua tres pies		2452.17
<b>TOTAL MAQUINARIA</b>		<b>4307.52</b>
Muebles y equipo de 3 oficinas		
<b>Vestidores personal producción (transferencia de construcciones en proceso)</b>		<b>900.00</b>
Computador		1034.00
Equipo video conferencia		2647.40
<b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION</b>		<b>3681.40</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>		<b>23567.40</b>

#### 5. PRODUCCIÓN

### **CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE PRODUCCION**

Año 2016

<b>CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE PRODUCCION 2016</b>				
	<b>PRESUP</b>	<b>REAL</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>% CUMPLIM</b>
<b>300</b>	1091	1150	59	105%
<b>700</b>	4143	3475	-668	84%
<b>1000</b>	39869	40667	798	102%
<b>Total Vidrio</b>	<b>45103</b>	<b>45292</b>	<b>189</b>	<b>100%</b>
<b>SG 500</b>	51241	41225	-10016	80%
<b>CG 500</b>	51631	41077	-10554	80%
<b>CG 2000</b>	13072	10190	-2883	78%
<b>SG 5000</b>	21130	23583	2453	112%
<b>3000 CG</b>	20597	19383	-1214	94%
<b>1500 CG</b>	40600	46140	5540	114%
<b>1500 SG</b>	4666	4834	168	104%
<b>Total Pet</b>	<b>202936</b>	<b>186431</b>	<b>-16505</b>	<b>92%</b>
<b>BOTELLON</b>	<b>558625</b>	<b>530456</b>	<b>-28169</b>	<b>95%</b>

El cumplimiento del presupuesto de producción durante el año 2016 en sus diferentes presentaciones tiene los siguientes porcentajes:

La presentación de 1000cc tiene un cumplimiento del 102%, durante el año 2016, la presentación de 700cc tiene un cumplimiento del 84% y la de 300cc supera el presupuesto llegando a 105%.

En las presentaciones de vidrio el cumplimiento a nivel general es del 100 %

En las siguientes presentaciones de pet, superamos el presupuesto en 5000cc sin gas 112% y 1500cc con gas superan el presupuesto 114%, y en la 1500 cc sin gas se supera el 104 % hay un incremento en las ventas porque se realizó un convenio con Alcalisa, se vendió a las zonas afectadas por el terremoto.

Las presentaciones de 500cc, 2000cc y 3000cc con gas se cumplen el presupuesto en 80%, 78% y 94% respectivamente.

Las presentaciones de 500 cc y 1500 cc sin gas cumplen el presupuesto en 80 % y 104%

A nivel general las presentaciones de pet tienen un cumplimiento del 92%.

El cumplimiento del botellón es del 95 %.

## **Buenas Prácticas De Manufactura**

En mes de Mayo del 2016 la empresa consultora Foodknowledge realizo la auditoria de seguimiento al sistema de calidad BPM obteniendo el informe favorable por el periodo de un año requisito que exige en forma obligatoria el ARCSA para emitir el permiso de Funcionamiento de la planta

Se realizó mantenimiento de pisos, paredes, canales de desagüe y la planta en general para estar en condiciones óptimas en su funcionamiento y pasar las inspecciones de control de las instituciones, como son: El ARCSA, CUERPO DE BOMBEROS, MINISTERIO DEL AMBIENTE, MINISTERIO DE TRABAJO, SECRETARIA TECNICA DE DROGAS Y EL ARCH

Durante el año 2016 cada dos meses se realiza capacitación a todo el personal de la compañía, en temas referentes al sistema de calidad BPM, manejo ambiental, seguridad y salud ocupacional, sistema contra incendios, prevención de drogas etc. Las capacitaciones son sumamente necesarias para manejar la documentación del sistema de gestión de Buenas Prácticas de Manufactura.

En el laboratorio de la empresa se realiza los análisis microbiológicos de todos los productos que elabora la compañía para verificar la calidad de los productos y la ausencia de contaminación de cualquier índole, con lo que se garantiza la inocuidad en los procesos

- Análisis físico-químico de Producto terminado
- Análisis microbiológico de Producto terminado
- Análisis físico-químico de Producto en proceso
- Análisis microbiológico de Producto en proceso
- Análisis microbiológico de materias primas e insumos
- Análisis microbiológico de ambientes
- Análisis microbiológico de superficies
- Calibraciones de instrumentos de medición

Adicionalmente se realiza análisis físico químicos y microbiológicos de nuestros productos en laboratorios acreditados externos para contrastar con nuestros resultados una vez por mes

### **Mantenimiento**

- El 15 de febrero del 2016 se cambia los lechos filtrantes de las columnas de filtración de: Arena , Carbón Activado y Ablandador del sistema de filtración del agua purificada sin gas
- El 25 de febrero del 2016 se realiza mantenimiento de la maquina alcoa

- El 18 de Febrero del 2016 se realiza mantenimiento de la línea Maper Bidonera ML100
- En Abril 2016 se realiza mantenimiento de la envasadora Meyers 40-10 se cambia los resortes de presión del sistema neumático
- En el mes de Mayo del 2016 se realizó mantenimiento del sistema neumático de la línea maper
- El 18 de agosto del 2016 se realiza mantenimiento de la lavadora de botellas de vidrio Dostal Lowen
- El 01 de septiembre del 2016 se realiza mantenimiento de los calderos de la compañía
- El 13 de Septiembre del 2016 se realiza mantenimiento del túnel de termoencigido se cambia resistencias y cables
- En el mes Octubre 2016 se realiza un mantenimiento general de las instalaciones de la planta

### **Inversiones**

- En el mes de febrero del 2016 entra en funcionamiento el área destinado a comedor de la compañía
- En el mes de enero del 2016 entra en funcionamiento, las áreas destinadas a bodegas de reciclaje y mecánica
- En el mes de Marzo del 2016 se realizó la extensión de la red eléctrica a las bodegas de reciclaje y baños de los señores distribuidores
- En el mes de Febrero del 2016 se compra un transformador seco de 24.000 voltios para el equipo de ozono
- El 27 de mayo del 2016 se compra una carretilla Hidráulica para trasladar el producto terminado dentro del área de embotellado

En el mes de Septiembre del 2016 se adquiere un ablandador de agua de tres pies cúbicos para abastecer de agua ablanda a los calderos

## **6. VENTAS**

Las ventas del año 2016, han sido de la siguiente forma.

<b>VIDRIO</b>				
Presupuesto	Ventas		Diferencia	Porcentaje
44.967	39.788		- 791	98%

<b>PET</b>				
Presupuesto	Ventas		Diferencia	Porcentaje
186.930	170.745		-16.185	91%

<b>BOTELLON</b>			
<b>Presupuesto</b>	<b>Ventas</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Porcentaje</b>
542.356	516.932	- 25.424	95%

Desde el mes de agosto 2015, luego de la reactivación del volcán Cotopaxi, la ciudad ha tenido una lenta recuperación económica, lo que afecta a las ventas de nuestros productos.

Empresas grandes del norte de Latacunga, han instalado plantas de purificación en sus instalaciones por lo que ya no compran a San Felipe.

La Brigada Patria, adquiriría producto vidrio 700 para entregar en los diferentes cursos, hoy por falta de presupuesto, han dejado de adquirir.

## **7. PUBLICIDAD**

Se colocan pestañas publicitarias de FELIPIN, en vehículos de cooperativas de transporte en Pujili, Saquisilí y Salcedo, en Latacunga la publicidad en vehículos de transporte no está permitida.

- Se auspicia presentaciones deportivas.
- Se realiza trazado de canchas en las instituciones educativas que adquieren botellones, por medio de un contrato.
- Se presenta la empresa en la feria exposición Latacunga 2016, en el centro agrícola y en feria de Cumbaya.
- En el mes de diciembre se suspende la publicidad, para iniciar en el año 2017, con nuevos conceptos y productos.

## **8. DISTRIBUCIÓN**

En la distribución del producto se utiliza: matriz 12; Pichincha 8; Ambato 4; personal de la empresa 3. En el mes de febrero se consiguió un distribuidor en Salgolqui, en la zona costera de nuestro país, fue un factor de recuperación, ya que de las ciudades aledañas y de Latacunga requirieron la venta de POMOS de 5 litros para hacer llegar a los damnificados, en grandes cantidades.

El clima es un factor importante a tomarse en cuenta ya que cuando el tiempo está caluroso las ventas suben, así como cuando llueve o hace frío estas bajan.

**Clima del Año 2016**

Días Lluviosos	70	19%
Días con sol	150	41%
Días Nublados	142	39%
Días muy fríos	3	1%
<b>TOTAL</b>	<b>365</b>	<b>100%</b>

La competencia se ha tornado más agresiva tanto en PET como en botellones.

- Desde el mes de febrero TESALIA, traslada su bodega a local propio mucho más amplio.
- El mercado de Ambato, se ha convertido en más competitivo, con nuevas marcas, a un costo de 0.90 por unidad.
- En mes de octubre aparece una nueva marca de botellones en Latacunga, a un precio de .70 por unidad, entregada en planta de producción.
- Las floricultoras, han disminuido el personal lo que influye en las compras.

## 9. ÍNDICES FINANCIEROS

### INDICES FINANCIEROS FUENTES SAN FELIPE S.A. AÑO 2015

#### Índice de Solvencia

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{810.841,78}{252.769,48} = 3.21$$

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.

#### Índice de Liquidez

$$\frac{\text{Activo de Liquidez inmediata}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{407.983,64}{252.769,48} = 1.61$$

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos

### **Índice de Endeudamiento**

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{805.064,03}{1'447.409,71} = 0.56$$

Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos.

### **Índice de Patrimonio a Activo Total**

$$\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Activo Total}} = \frac{642.345,68}{1'447.409,71} = 0.44$$

Es la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total.

### **Índice de Margen Bruto de Utilidad**

$$\frac{\text{Utilidad Bruta en ventas}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{837.581,96}{1'667.149,80} = 0.50$$

Refleja la proporción que las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.

### **Índice de Margen Neto de Utilidad**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Venta Neta}} = \frac{243.644,59}{1'667.149,80} = 0.15$$

Mide la razón o el porcentaje que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, es decir, mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad.

## **10. RESUMEN DE RESULTADOS MENSUALES**

### **Mes de enero 2016**

Se establece las guías, para la renovación de la concesión de las Fuentes de agua mineral, que el gobierno obligó a que se negocien cada 10 años, cuando anteriormente, se fijaba hasta que deje de producir o cierre la empresa concesionaria. Toda la documentación ha sido entregada y solo falta la recepción del certificado.

El Abogado Nelson Sánchez, se ha encargado de este trámite, según los cálculos subieron el costo en 100%, a los que se pagaba anualmente cada año. Con respecto a la cesación de los juicios, faltaba la firma del Doctor Marcelo Páez, que ha indicado que está de acuerdo con lo resuelto y se sumara a lo aprobado por los accionistas. Se pone como fecha el 5 de marzo para reunión de socios para hablar sobre el Consejo de familia.

El abogado Nelson Sánchez, ha llevado esta negociación.

### **Mes de febrero 2016**

El abogado Nelson Sánchez hace conocer que le indicaron que retire de SENAGUA la concesión de las Fuentes.

La reunión de los familiares accionistas programada para el 5 de marzo fue trasladada al 12 de marzo, el Ing. Carlos Villacís, expondrá sobre empresas familiares, en la reunión de familiares. Luego de su exposición, para conocer la misma por parte del Directorio, se hace constar una felicitación en las actas.

### **Mes de marzo 2016**

Se aprueba el presupuesto de ventas y gastos para el año 2016.

El abogado de Nelson Sánchez, hace conocer que con fecha 8 de abril 2016, llegó la resolución de la Corte Nacional, en el juicio de nulidad de la Junta General, esta archivado y finalizado. Quedan pendientes 2 juicios, se conoce que el uno está declarado en abandono y el otro está por seguir el mismo camino, lo que significaría que todos los juicios estarían terminados.

El Sr. Gerente hace conocer el reconocimiento que ha preparado la Asociación de Cotopaxenses en Quito el 27 de abril 2016.

### **Mes de abril 2016**

Se resuelve que las reuniones de directorio se realicen el tercer sábado de cada mes.

El directorio resuelve subir las dietas de los miembros del directorio a 200.00 dólares por reunión

### **Mes de mayo 2016**

El Sr. Alberto Sánchez Jurado, presenta informe técnico en forma verbal, ya que tuvieron que hacer una nueva visita con el Ing. Luis F. Villacís y que presentará en forma oportuna. Indica que se verificó que la maquinaria de la empresa es obsoleta, se encuentra en situación, en la que sino se invierte ahora, la empresa no existirá en 5 años, tendremos fuentes de agua pero no maquinaria con que envasarla. Indica que se debe cambiar el compresor de aire, ya que consume mucha energía, que hay que cambiar el sistema eléctrico.

La lavadora de botellas es antigua, la embotelladora es la que mejor trabaja. La llenadora de botellones es semi industrial lo que mejor tiene la empresa es la estructura física. Indica que su criterio es que se compre la TRIBLOCK y la llenadora de botellones.

Se aprueba el reglamento de funcionamiento del directorio, entregado por el abogado Nelson Sánchez.

El abogado Nelson Sánchez hace conocer que la Inspectoría de trabajo de Latacunga, luego de la inspección realizada a la empresa, entregó el informe de la visita, haciéndole hincapié, que es una empresa que cumple todos los requisitos, por lo que felicita a sus directivos, ya que es un ejemplo de cómo deben actuar las empresas.

El abogado Nelson Sánchez, hace conocer al directorio que presentó los documentos requeridos para la actualización de las marcas San Felipe y Felipin en el IEPI, que es el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

### **Mes de junio 2016**

Con motivo de la presentación de proyectos de inversión de compra de TRIBLOCK y llenadora de botellones la Ing. Bertha Sánchez, que se presenta en el directorio, indica que para que tengan más material de decisión indica que los 2 últimos meses que algunas empresas, se han comunicado, para saber la posibilidad de que San Felipe, les maquile sus productos.

Una empresa norteamericana que pide se le maquile energizantes, Así como Su mesa que pregunta si pueden maquilarle el energizantes VULCANO, también una persona que quiere llevar agua mineral a Panamá. Los personeros de producción ventas y contabilidad, hacen conocer pormenores del proyecto TRIBLOCK. También se resuelve la programación sobre la recordación del natalicio del fundador el 26 de julio 2016, se colocará una placa recordatoria del aniversario de los 119 años del nacimiento del Sr. Eloy Alberto Sánchez Cañas.

Luego de este acto se realizará el seminario de capacitación para planificación de sucesión, para todos los accionistas.

El gerente general hacer conocer que está pensando en su jubilación luego de 50 años de trabajo, ininterrumpido en la empresa.

#### **Mes de julio 2016**

Se resuelve contratar al Ing. Eduardo Jaramillo como asesor económico financiero. Se resuelve la adquisición de un aparato para realizar video conferencia entre los accionistas que no puedan estar presentes en una reunión, se delega al Ing. Carlos Villacís para su adquisición.

#### **Mes de agosto 2016**

Son recibidos el Sr. Adahir Cechin, representante de MESAL, fabricante de la TRIBLOCK y el Sr. Eduardo Jaramillo. El primero hace una exposición mediante INFOCUS sobre la maquina llenadora TRIBLOCK y el Sr. Jaramillo hace su exposición sobre los tópicos que le corresponden. Se resuelve que la resolución del Directorio que es la de adquisición de la TRIBLOCK, se la haga conocer al consejo de familia

#### **Mes de septiembre 2016**

Se resuelve que se socialice, entre los accionistas la necesidad urgente de realizar inversiones idóneas para afrontar las crisis venideras.

#### **Mes de octubre 2016**

El Ing. Galo Gallo, presenta informe sobre cambio de transformador y propuesta económica.

Se pide que se prepare el presupuesto de ingresos y gastos del año 2017. Se crean 2 comisiones para redactar reglamento de donaciones de producto a los accionistas.

#### **Mes de noviembre 2016**

Se resuelve que el Sr. Gerente, les envíe notas explicativas sobre avances de la inversión de la TRIBLOCK, a los miembros del directorio.

#### **Mes de diciembre 2016**

El Sr. Gerente, hace conocer que ante la visita del representante de MAPER (BOTELLONES), se le indicó que al momento, se está ocupando en la inversión de la TRIBLOCK y que a partir de julio, se comunique para saber alguna resolución.

## 11. LIQUIDEZ

INSTITUCION	NUMERO	INTERES	INICIO	VENCIMIENTO	VALOR
CACPECO	115400	6,75%	08/01/2016	12/05/2016	60,230.30
CACPECO	116893	8,40%	21/01/2016	25/05/2016	30,000.00
CACPECO	117347	6%	03/02/2016	27/06/2016	20,000.00
CACPECO	118026	8,20%	22/02/2016	27/06/2016	20,000.00
CACPECO	118000	6%	04/03/2016	27/06/2016	20,000.00
CACPECO	118951	5,10%	21/03/2016	21/04/2016	100,000.00
CACPECO	118952	6,55%	21/03/2016	27/06/2016	64,116.81
CACPECO	120117	5,70%	21/04/2016	25/05/2016	30,000.00
CACPECO	120664	4,70%	06/05/2016	27/06/2016	20,303.80
CACPECO	120858	5,10%	12/05/2016	27/06/2016	61,613.72
CACPECO	120895	6,76%	13/05/2016	27/06/2016	53,000.00
CACPECO	121134	4,70%	20/05/2016	27/06/2016	25,000.00
CACPECO	121294	3,96%	25/05/2016	27/06/2016	45,857.50
CACPECO	122403	6,55%	27/06/2016	17/10/2016	300,000.00
CACPECO	126429	5,10%	17/10/2016	17/11/2016	310,991.06
CACPECO	126492	4,70%	18/10/2016	13/12/2016	50,000.00
CACPECO	127150	4,70%	08/11/2016	13/12/2016	30,000.00
CACPECO	127500	6,75%	17/11/2016	20/03/2017	320,329.51

El interés generado en pólizas del año 2016 es de \$19.007,06

Conclusiones Contables:

- a) Las ventas netas se incrementan en 5% con relación al 2015, mientras que los costos en ventas se incrementan en 2%, los gastos operacionales tienen un reducción del 1%, la utilidad aumentan en 48%
- b) A continuación se encuentra un cuadro comparativo del estado de resultados año 2015 & 2016. Donde se puede visualizar las diferencias entre las ventas los costos y los gastos de estos dos años

DETALLE	COMPARATIVO ANUAL			% VARIACION
	DICIEMBRE 2015	DICIEMBRE 2016	DIFEREN	
Ventas Netas agua	1,406,794.18	1,469,999.28	63,205.10	105%
Ventas Netas otros productos	164,462.17	197,150.51	32,688.34	120%
<b>TOTAL VENTAS NETAS</b>	<b>1,571,256.35</b>	<b>1,667,149.80</b>	<b>95,893.45</b>	<b>106%</b>
(-) Costo de Venta agua	684,658.07	683,400.29	(1,257.78)	100%
(-) Costo de Venta otros productos	126,123.17	146,167.55	20,044.38	116%
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>810,781.24</b>	<b>829,567.84</b>	<b>18,786.60</b>	<b>102%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>760,475.11</b>	<b>837,581.96</b>	<b>77,106.85</b>	<b>110%</b>
Gastos de Ventas	324,450.03	315,710.11	(8,739.92)	97%
Gastos de Administración	224,815.31	229,653.60	4,838.29	102%
Deterioro edificio	11,882.04	11,882.04	-	100%
(-)total Gastos Operacionales	561,147.38	557,245.75	(3,901.63)	99%
<b>UTIL/PERD.(-)GASTOS OPER,</b>	<b>199,327.73</b>	<b>280,336.21</b>	<b>81,008.48</b>	<b>141%</b>
Ingresos no Operacionales	22,930.87	30,876.63	7,945.76	135%
(-) Egresos no Operacionales	49,465.97	58,860.17	9,394.20	119%
Otros resultados integrales	1,051.54	8,708.08	7,656.54	828%
<b>UTILIDAD/ EJERCICIO</b>	<b>171,741.11</b>	<b>243,644.59</b>	<b>71,903.48</b>	<b>142%</b>
PROV. 15% EMPLEA	25,716.58	36,546.69	10,830.11	142%
IMP. A LA RENTA	46,601.34	60,265.60	13,664.26	129%
<b>UTLIDAD LIQUIDA</b>	<b>99,423.19</b>	<b>146,832.30</b>	<b>47,409.11</b>	<b>148%</b>

En julio 2016 se incrementa los precios de las presentaciones de agua mineral con gas, aprovechando el incrementarse el IVA del 12% al 14%, mientras que el precio de botellones disminuye su precio por efecto del incremento del IVA pues no se pudo subir el precio de este producto. Teniendo un incremento del 5%

PRODUCTOS	2015	2016	diferencia
	ingreso	ingreso	ingreso
vidrio	187,850.82	203,243.04	15392.22
500cc con gas	175,669.86	163,333.18	-12336.68
2000cc con gas	41,618.30	37,228.26	-4390.03
1500cc con gas	93,484.23	141,274.49	47790.26
3000cc con gas	73,622.40	92,245.53	18623.13
500cc sin gas	102,371.28	95,804.49	-6566.79
5000cc sin gas	62,042.59	79,905.18	17862.58
1500cc sin gas	8,873.02	11,180.21	2307.20
botellón	661,261.68	643,287.08	-17974.59
Maquila	-	2,497.82	2497.82
<b>TOTAL</b>	<b>1,406,794.18</b>	<b>1,469,999.28</b>	<b>63205.11</b>

Mientras que la venta de los otros productos se incrementa el 20% con relación al año anterior porque se comercializa néctar en tetrapack, se vende refrescos en bolos sabor a fresa, adicionalmente se incrementa la venta de agua en tanqueros

OTROS PRODUCTOS	INGRESO 2015	INGRESO 2016	DIFERENCIA
Envase botellón	38,863.26	32581.91	-6,281.35
Limonada (bolos sabor a fresa)	13,000.91	17793.9	4,792.99
Cola	92,738.02	93140.91	402.89
Néctar	0.00	24193.8	24,193.80
Agua en tanqueros	19,860.00	29440	9,580.00
<b>TOTAL DE VENTAS OTROS</b>	<b>164,462.19</b>	<b>197,150.52</b>	<b>32,688.34</b>

En cuanto a los costos de ventas de los productos embotellados en la empresa tenemos que se han mantenido con relación al año anterior, mientras que los costos de ventas de los otros productos se han incrementado el 16%, lo que está en proporción al incremento de las ventas ya que se adquiere más unidades para ser vendidas

PRESENTACION	COSTO DE VENTAS 2015	COSTO DE VENTAS 2016	DIFERENCIA
limonada refrescos	12,307.12	17344.82	5,037.70
cola	77,405.79	80453.2	3,047.41
Néctar		18964.57	18,964.57
Cerámicos envases Botellones	36,410.26	29404.96	-7,005.30
<b>TOTAL COSTO OTROS</b>	<b>126,123.17</b>	<b>146,167.55</b>	<b>20,044.38</b>

En el cuadro que a continuación se presenta están desglosados los gastos de ventas y administración

DIFERENCIAS ENTRE GASTOS			
GASTOS DE VENTAS	2015	2016	diferencia
Decremento en personal	167,773.26	157,465.06	-10308.20
Incremento honorarios ingreso Supermercados	0.00	2,700.00	2700.00
No se entrega uniformes al personal	1,270.74	632.37	-638.37
Disminución consumo combustible y Luz	19,271.75	18,712.70	-559.05
Arreglo edificio para BPM	6895.05		-6895.05
Arreglo transmisión y caja de cambio vehículo GH y el montacargas	5024		-5024.00
incremento adquisición de llantas	8010.96	6353.92	-1657.04
Cambio de caja de dirección ,terminales, axiales daihatsu 1 y 4	3048		-3048.00
Adecuación de la oficina de Quito	1800		-1800.00
Incremento costo matricula vehículos (soat)	565.98	1966.43	1400.45
Flete Esmeraldas		893	893.00
Decremento en gasto teléfono	2,298.55	1,768.80	-529.75
Entrega vasos de cristal a clientes		1,570.00	1570.00
Auspicio fiestas Latacunga		1,000.00	1000.00
Pintura en buses		1,000.00	1000.00
Incremento en arriendo	14,611.72	21,965.60	7353.88
Baja Deuda Sr Segunda Beltrán		5802.2	5802.20
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>			<b>-8739.93</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			
Incremento sueldo señor Gerente		4819.33	4819.33
Incremento Jubilación y desahucio	51,660.64	60,168.94	8508.3

decremento Honorarios	24,509.10	22,917.61	-1591.49
Incremento en honorario y honorario Directorio	5,500.00	10,400.00	4900
Capacitación y seminarios señores accionistas		9224.09	9224.09
Indemnización Ing Alberto Sánchez \$20000 gasto \$14145 diferencia provisionado anteriormente	14145		-14145
Viaje Lisboa recibir premio	7000		-7000
Develación Placa Sr Alberto Sánchez Cañas		677	677
Incremento en suscripciones Correo legal		468.00	468
Depreciaciones	10,231.46	9,209.53	-1021.93
<b>TOTAL ADMINISTRACION</b>			<b>4838.3</b>

## **12. CONCLUSIONES**

A pesar de los factores externos que han pasado en la economía, en nuestro sector por ser de consumo masivo y de primera necesidad, los resultados han rebasado, las expectativas que se tenían.

Hay que mantener las introducciones de botellones, las estrategias para mejorar las ventas de productos PET y vidrio y buscar asociaciones estratégicas.

## **13. RECOMENDACIONES**

- Adquirir los equipos requeridos para la buena instalación de la nueva embotelladora: Compresor de aire, Transformador, ampliación, piso epóxico, construcción de sala de jarabes.
- Ponerse en contacto con empresas que requieran maquila de productos, que los podamos realizar.
- Búsqueda de nuevos mercados en provincias.
- Continuar con introducciones de productos PET y botellón en el mercado.
- Búsqueda de nuevos productos como jugos, energizantes, agua saborizadas.
- Adquisición de vehículos para introducción y apertura de nuevas rutas.
- Incrementar el capital social de la compañía.

## **14. UTILIDAD DEL EJERCICIO Y RECOMENDACIONES PARA SU DISTRIBUCIÓN**

La utilidad neta	243.644,59
Tasa impositiva, utilidad gravable	60.265,60
Participación de empleados en las utilidades	36.546,69
Utilidad Neta luego de pago de impuesto a la renta y	
Participación de empleados	146.832,30

La utilidad neta para los accionistas es de 146.832,30.

De esta cantidad, queda como aporte el valor de 70.000,00 dólares, para el financiamiento de la nueva máquina.

Quedando por repartir la cantidad de 76.832,30 de las utilidades del ejercicio 2016.

#### **15. CUADRO COMPARATIVO DE RESULTADOS DE LOS AÑOS 2012-2013-2014-2015 - 2016**

	2012	2013	2014	2015	2016
Utilidad Neta	260,499.06	272,089.56	266,949.34	171,741.10	243,644.59
15% participación	39,074.86	40,813.43	40,042.49	25,716.68	36,546.69
Impuesto a la Renta	60,771.44	60,343.22	59,140.38	46,601.34	60,265.60
Utilidad liquidación accionistas	160,652.76	170,932.91	167,766.47	99,423.08	146,832.30

#### **16. PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS**

Placa de ACRQ  
Homenaje  
Empresa de agua mineral "San Felipe"  
Señor Don Elby Alberto Sánchez Cañas  
Asociación de Cotopaxenses residentes en Quito.  
Quito DM. Abril 2016

Medalla y Pergamino CAPIC  
Condecoración León Dorado a la compañía Fuentes San Felipe S.A. SANLIC  
Máxima condecoración que otorga la Cámara de la Pequeña Industria de Cotopaxi.  
Latacunga 13 de Octubre 2016