

## **INFORME DE OPERACIÓN EMLOJA S.A.**

**REALIZADO POR:** Administración: **GERENTE GENERAL:** Ing. Edwin Ripalda  
**PRESIDENTE:** Ing. Juan Palacios

**PERIODO:** Enero 2010 – Diciembre 2010

Señores accionistas  
Señores miembros del Directorio  
Señor Comisario

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, de las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, y, de los Estatutos y Reglamentos de Embotelladora de Loja S.A. EMLOJA, nos dirigimos a ustedes, señores accionistas para presentar un resumen sobre las actividades realizadas en la empresa durante el año 2010.

### **1. ENTORNO ECONOMICO Y ANTECEDENTES:**

Durante el año 2010, la situación económica del país se ha mantenido con cierta estabilidad en el aspecto económico, teniendo una reducción de la tasa inflacionaria; un incremento en PIB, sumado a una balanza comercial positiva al cierre del periodo y un mejor precio del petróleo, que al final refleja una mejora en los aspectos macroeconómicos del Ecuador.

Hechos que no ha repercutido de igual forma en los aspectos microeconómicos, que determinan situaciones no tan aceptables para el desarrollo empresarial; esto debido a la promulgación de diferentes leyes, reglamentos y situaciones de carácter político que han restringido el potencial de crecimiento de las empresas ecuatorianas.

Con respecto a la materia prima para nuestra empresa (el agua), se ha mantenido un abastecimiento de forma normal, habiendo desde luego situaciones de escases determinadas fundamentalmente por situaciones de la naturaleza, pero en general ha sido aceptable, sigue pendiente la promulgación de la Ley de Aguas, creando un poco de incertidumbre sobre las afectaciones posteriores que se podrían dar; el precio en nuestra ciudad se ha incrementado, manteniéndose en el mismo esquema de año 2009; es decir variaciones con respecto al volumen de consumo y ajustes trimestrales.

La situación vial con respecto al año 2009 ha mejorado, teniendo situaciones propias del invierno que en ocasiones a limitado el acceso a los distintos lugares de expendio del producto.

Este fue el escenario en el que la empresa EMLOJA desarrollo su actividad, siempre con el objetivo puesto en mantener la calidad del producto y mejorar el servicio para posicionarnos de mejor manera en el mercado y así poder obtener mayor rentabilidad; hay que resaltar el aporte dado por ILELSA principalmente en la parte de movilización del producto.

La Dirección Provincial de Salud ha continuado con los respectivos controles, lo mismos que los hemos pasado sin ningún contratiempo, debido fundamentalmente a la estandarización de los procesos internos de fabricación.

## **2. PRODUCTOS Y MERCADO:**

Nos mantenemos solamente con la producción de agua Pure Water envasada en bidones de 20lt.

Se mantiene la distribución con 3 vehículos un Chevrolet NHR, una camioneta Chevrolet LUV, y una motocicleta. Este tipo de distribución sigue dando resultados y se ha mantenido aunque no muy representativo, un crecimiento permanente la cantidad de bidones vendidos, esto debido al precio de la competencia.

La Sra. Mercy Jaramillo, mantiene en la ciudad de Catamayo la distribución manteniéndose el crecimiento sostenido de ese mercado durante todo el año.

En la agencia de ILELSA- Macará, se continua con la distribución de los bidones y demás presentaciones de PURE WATER, para toda la zona de frontera destacándose un crecimiento, a pesar de la presencia de competencia de aguas como Vertiente y Zenagua, que son empresas ubicadas en cantón y tienen un precio inferior al nuestro.

En Cariamanga se ha continuado manejando durante todo el año 2010 las ventas de bidones manteniéndose la venta, no se ha registrado incremento por la fuerte competencia de un distribuidor de las rocas.

Se ha continuado con la supervisión en la zona de Zamora, lo que ha permitido mantener la presencia en el sector oriental de la región.

En cuanto a precios; este año al igual que los últimos tres años se mantuvieron debido a que la competencia tampoco ha tenido incrementos. Es importante mencionar que en la zona de Macará, zona en la que como se ha explicado existen dos plantas productoras locales se ha ganado un prestigio que nos ha permitido que en los últimos meses se incremente el precio en US\$0.10 quedando con un precio mayor a la competencia.

## **3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:**

En el año 2010 realizamos el cambio de membranas del equipo de Osmosis inversa, para de esta manera mantener la calidad de producto y poder competir en el mercado en función de esta ventaja competitiva.

Igualmente se procedió al cambio de la resina de los tanques de filtrado, ya que estas habían cumplido con el período establecido.

Con el tanque reservorio de agua de 30m<sup>3</sup> que la empresa posee, se ha podido aplacar los problemas de abastecimiento de agua, detectándose un incremento en la tarifa por este servicio. El costo de la energía eléctrica se ha mantenido constante durante todo el año.

Las compras de bidones se incrementado en un 10% mas que el año pasado, esto debido al crecimiento del mercado y la reposición de bidones en mal estado que se han acumulado.

Aprovechando que la empresa ILELSA, entro en un proceso de Buenas Prácticas de Manufactura, se han usado los conocimientos del equipo que está a cargo de esta implementación para ir mejorando ciertas prácticas de producción que nos ayuden en lo posterior a obtener esta certificación sin incurrir en costos adicionales

#### **4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:**

El Ing. Juan Palacios como Presidente y el Ing. Edwin Ripalda en calidad de Gerente General, continúan al frente de la administración de la empresa.

Se mantiene el mismo número de personal que el año anterior, pero se ha mejorado la productividad, por la experiencia y destreza que han ido adquiriendo en el transcurso de estos años; con respecto al personal de apoyo es decir contabilidad y bodeguero, se mantiene el mismo esquema del año 2009.

En este año se pasaron todas las supervisiones de los diferentes organismos de control como: Municipio, Dirección de Salud e inclusive las verificaciones para la licencia ambiental que se aspira obtenerla en los primeros meses del próximo año.

#### **5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:**

En el año 2010 las ventas han alcanzado un valor de US \$ 117102.99 lo que significa un incremento del 34.17% con respecto al año 2009, con un costo de ventas de US \$ 68992.59 lo que genera una utilidad bruta de US \$ 48110.40; que constituye un 7.05% menos que la obtenida en el año 2009; sin embargo la utilidad neta del ejercicio antes de impuestos y reparto a los trabajadores es de US\$ 10277.47 la misma que tiene un incremento del 132.28% con respecto al año anterior.

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2010 son:

- Dentro del activo, el rubro de activo corriente tiene un valor de US\$ 90526.86; en este valor se encuentran tres ítems importantes como son Caja Bancos con US\$ 28274.27; cuentas por cobrar con US\$ 8373.64 e inventarios con US\$ 52109.61; en el caso de bancos existe un crecimiento importante, mientras que en cuentas por cobrar e inventarios una disminución considerable comparados con el año 2009; y el pasivo corriente alcanza los US\$ 45849.62; relativamente inferior al año 2009, lo cual indica un afianzamiento de la compañía, además de que dentro de este pasivo se presenta una cuenta por pagar denominada "otras Cuentas por Pagar" que en su mayor parte corresponde a accionistas de US\$ 31751.42 que no tiene un vencimiento inmediato, por lo tanto la situación de liquidez no se ve afectada.
- Dentro del activo fijo se identifica la cuenta de "Maquinaria y Equipo" que a pesar de la depreciación existente representa la parte más importante del activo de la compañía.
- Como ya se mencionó, la cuenta de inventarios tiene un valor de US\$ 52109.61 debido especialmente a la necesidad de contar con un alto stock de envase para bidón con el fin de garantizar el posible crecimiento en las ventas.

- La relación entre el activo corriente y el pasivo corriente, a más del alto valor existente para futuras capitalizaciones hace que la compañía presente un muy buen nivel de solidez económica.

Luego de esta presentación de cuentas, quiero informarles que de acuerdo a las utilidades indicadas anteriormente, se procedió a provisionar la reserva legal de \$ 873.58; reserva facultativa de \$ 873.58 y se ha procedido a repartir US \$ 1541.62, entre sus trabajadores, se tiene un valor de \$2183.96 para el pago de impuesto a la renta existiendo un valor de US \$4804.72 para ser repartida entre todos los accionistas, valor que pongo a su consideración para la decisión pertinente, sugiriéndose que el mismo sea repartido en su totalidad.

#### 6. RECOMENDACIONES:

Se desprende del presente informe las siguientes Recomendaciones:

- Nuestra presencia en el mercado es necesaria reforzarla con algunos convenios en instituciones, para ello podría ser necesario conceder un mejor precio y ganar en volumen de rotación de los bidones.
- Realizar campañas de publicidad para posicionar más la marca en el mercado, especialmente en la provincia.
- Se insiste en la necesidad de la adquisición de un vehículo que permita atender de mejor manera el mercado de la provincia que tiene un gran potencial.
- Es necesario comprar de un montacargas para mejorar la manipulación de los bidones, y reducir la carga de mano de obra o emplear esta en otras actividades dentro de la empresa.
- Se deberán mejorar los controles y eficiencia administrativa para evitar demoras en la presentación de los estados financieros.

Finalmente, señores accionistas, agradecemos su presencia a esta junta y agradecemos por su intermedio al Personal Administrativo, Técnico, de Planta y de Ventas que permitieron con su trabajo obtener los resultados aquí presentados.

De ustedes muy atentamente



Ing. Edwin Ripalda  
GERENTE GENERAL



Ing. Juan Palacios  
PRESIDENTE

Loja, abril del 2011