

EMLOJA S.A.

INFORME DE OPERACIÓN

Administración: GERENTE GENERAL Lic. Mercedes Noemi Peralta
PRESIDENTE Ing. Juan Fernando Palacios

PERIODO ECONÓMICO: Enero 2012 - Diciembre 2012

Señores accionistas
Señores miembros del Directorio
Señor Comisario

En cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, Estatutos y Reglamentos de EMLOJA Embotelladora de Loja S.A., nos dirigimos a ustedes, señores accionistas para presentar un compendio de las actividades realizadas en la empresa durante el año 2012.

I. ANTECEDENTES:

Los aspectos generales que rodearon la economía ecuatoriana durante el periodo económico 2012, ha sido estable, sea por situaciones en la tasa inflacionaria, Producto Interno Bruto y las diferentes negociaciones que a nivel macro ha implementado en unos casos y ha fortalecido en otros el Gobierno Nacional, sin dejar de lado otros aspectos que deterioran la situación económica del país.

Se mantiene los aspectos microeconómicos, que determinan situaciones no tan aceptables para el desarrollo empresarial; esto debido a la promulgación de leyes, reglamentos y situaciones de carácter político que reducen el potencial de crecimiento de quienes hacemos empresa.

La materia prima directa para EMLOJA el agua, se ha amparado en abastecimiento normal, habiendo desde luego situaciones de escases determinadas por de la naturaleza, pero que en general ha sido aceptable, a ello se agrega la promulgación de la Ley de Aguas, que genera incertidumbre sobre las afectaciones posteriores.

El precio del líquido elemento en nuestra ciudad se ha incrementado, manteniéndose en el mismo esquema de año 2011; es decir con variaciones respecto al volumen de consumo y ajustes que realiza la Unidad Municipal periódicamente.

La situación vial ha mejorado notoriamente, habiendo estados propios del invierno que en ha limitado el acceso a los distintos lugares de expendio del producto.

Como toda empresa se desenvuelve en escenarios que implican a la administración aplicar estrategias válidas, EMLOJA no ha sido la excepción para el desarrollo su actividad, teniendo como punto culminante mantener la calidad del producto, expandir el servicio para ampliar el posicionamiento en el mercado a fin de generar rentabilidad mayor.

La Institución de Salud de manera permanente sigue con los controles, los cuales son superados de manera normal, ya que se mantiene el cumplimiento de la estandarización de los procesos internos de fabricación.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

EMLOJA, se mantiene únicamente con la producción de agua Pure Water emvasada en bidones de 20 litros.

La distribución se sostiene por el parque automotor que posee la empresa, vale decir 3 vehículos: un Hino NHR, una camioneta Chevrolet LUV, y una motocicleta. El esquema relatado sigue dando resultados y siempre se propende a buscar el crecimiento sostenido por la cantidad de bidones vendidos, pese a la controversia que genera los precios de la competencia.

En la ciudad de Catamayo se mantiene la distribución, el crecimiento consecutivo de ese mercado es el esfuerzo de quien está al frente de dicha distribución. Al igual que en Zamora y Yanzatzo.

ILELSA, como cliente permanente a través de sus Agencias continúa con la distribución de los bidones, teniendo representatividad en las zonas de venta, sin menoscabar la presencia de la competencia con aguas de empresas que son del cantón y mantienen precios inferiores a los de EMLOJA.

En los diferentes lugares que tiene presencia EMLOJA, se realiza la supervisión del caso, lo que permite ampliar la representación del producto.

En lo relacionado a precios en el presente ejercicio económico, estos por estrategia del mercado prácticamente se han mantenido, pues el factor preponderante es la competencia que indirectamente tampoco ha tenido incrementos.

3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:

A raíz del mantenimiento insertado en el año 2010 mediante el cambio de membranas del equipo de Osmosis inversa, se sostiene y mantiene la calidad de producto compitiendo en el mercado con argumentos válidos de empresa en producción.

Los complementos que a nivel interno se realizan como la resina de los tanques de filtrado, el tanque reservorio de agua de 30m³ inciden a tener la infraestructura suficiente acorde a la necesidad que permite reducir costos, sea por su vida útil ó por tener el abastecimiento suficiente que no implique elevación en consumo de agua de manera innecesaria.

El costo de la energía eléctrica se mantiene durante todo el año con variaciones no significativas.

En una empresa de producción, aparte del agua como insumo primordial existe el abastecimiento de bidones, cuya compra se ha incrementado, debido al crecimiento del mercado y su reposición por el cumplimiento de su vida útil.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

Los administradores de EMLOJA, son:

*Presidente: Ing. Juan Fernando Palacios Jaramilla; y.
Gerente General: Lic. Mercedes Noemi Peralta Valarezo.*

En lo relacionado a producción se incrementaron dos personas más respecto del ejercicio económico anterior, lo cual ha servido para mejorar la productividad.

En lo que tiene que ver al personal de apoyo igualmente se incrementó en una persona más en el área administrativa.

Igualmente en el área de ventas contamos con una persona más que se desempeña como ayudante.

Por el seguimiento que realizan las Instituciones a las empresas de producción, EMLOJA ha superado todas las supervisiones del Municipio, Dirección de Salud e inclusive las verificaciones para la licencia ambiental y que se han complementado en este periodo.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el siguiente recuadro se puede apreciar las principales variaciones que han tenido las cuentas básicas de EMLOJA:

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

RUBROS	2012	2011
<i>Ventas</i>	<i>211.307,53</i>	<i>129.179,38</i>
<i>Costo de Ventas</i>	<i>90.146,83</i>	<i>72.102,61</i>
<i>Utilidad Bruta</i>	<i>121.160,70</i>	<i>57.076,77</i>
<i>Utilidad Neta</i>	<i>-2.122,57</i>	<i>14.790,15</i>

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

RUBROS	2012	2011
<i>Activo Corriente</i>	<i>81.235,34</i>	<i>59.340,05</i>
<i>Caja Bancos</i>	<i>6.964,14</i>	<i>6.376,36</i>
<i>Cuentas por Cobrar</i>	<i>20.075,41</i>	<i>9.337,05</i>
<i>Inventarios</i>	<i>51.664,26</i>	<i>43.626,64</i>
<i>Pasivo Corriente</i>	<i>38.207,37</i>	<i>32.582,59</i>

Los principales datos precedentes demuestran que la compañía tiene un afianzamiento sostenible, para asumir los diferentes compromisos en el próximo ejercicio fiscal, principalmente si tomamos en cuenta la relación entre el Activo Corriente y Pasivo Corriente

En resumen, el presente año hemos tenido una pérdida de \$2.122,57 como consecuencia principalmente del incremento en los gastos de tanto de planta, administración y de ventas.

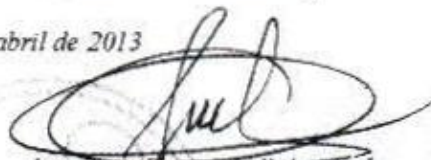
6. RECOMENDACIONES:

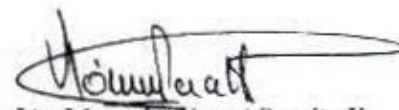
Se desprende del presente informe las siguientes Recomendaciones:

- Continuar con el reforzamiento de convenios en instituciones, analizando precios competitivos frente a la competencia en función de volúmenes de compra de bidones,
- Fortalecer las campañas de publicidad que contribuye al posicionamiento del producto en el mercado, especialmente en la provincia.
- Insistir en mejorar el sistema de control interno en la parte administrativa, a fin de generar los estados financieros de manera oportuna.

Señores accionistas, a vuestra consideración este informe sucinto, no sin antes agradecer la participación del Personal Administrativo, Técnico, de Planta y de Ventas que permiten con su quehacer obtener los resultados expuestos.

Loja, abril de 2013


Ing. Juan Fernando Patacios J.
PRESIDENTE


Lic. Mercedes Noemi Peralta V.
GERENTE GENERAL