

**INDUSTRIAS ALBEN INTERALBEN S.A.**  
**INFORME DE OPERACIÓN**

Administración: GERENTE GENERAL  
PRESIDENTE

Lic. Mercedes Noemí Peralta V.  
Ing. Felipe Humberto Burneo A.

**PERIODO ECONÓMICO:** Enero 2018 – Diciembre 2018

Señores accionistas  
Señor Comisario

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, Estatutos y Reglamentos de Industrias Alben INTERALBEN S.A., nos dirigimos a ustedes, señores accionistas para presentar un compendio de las actividades realizadas en la empresa durante el ejercicio económico 2018.

### 1. ENTORNO ECONOMICO Y ANTECEDENTES

El año 2018 estuvo envuelto en constantes variaciones en los diferentes ámbitos de la economía nacional. El aumento en el precio del petróleo, las medidas de remisión tributaria dirigidas a condonar multas e intereses para estimular el pago de impuestos atrasados, los incentivos aprobados en la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, creemos que ayudaron a una reactivación en los distintos sectores de la economía.

Y es precisamente que acogiéndonos a estos incentivos para el sector productivo y beneficiándonos de un crédito de la Corporación Financiera Nacional a nuestra mayor accionista, se decidió la creación de una nueva compañía que se dedicaría a la elaboración, envasado y comercialización de productos aptos para el consumo humano; y es así que mediante inscripción número 365 en el Registro Mercantil del 17 de octubre de 2018 se da inicio a la nueva empresa INDUSTRIAS ALBEN INTERALBEN S.A. La marca ALBEN, propiedad de ILELSA, ha sido la que hemos impulsado en posicionarla en el mercado local, provincial e interprovincial. INTERALBEN es una empresa dedicada a la producción y venta de agua purificada apoyada en un efectivo control de calidad y un servicio de excelencia y es así que declara su compromiso con el mejoramiento continuo de nuestro sistema de gestión y procesos en materias administrativas, de allí que se están realizando todos los trámites para dar cumplimiento con lo que estipulan los órganos que regulan nuestro funcionamiento. Como toda empresa, INTERALBEN se desenvuelve en escenarios que implican a la administración aplicar estrategias válidas para mantener la calidad del producto, expandir el servicio para ampliar el posicionamiento en el mercado a fin de generar mayor rentabilidad.

### 2. PRODUCTOS Y MERCADO

Las actividades de INTEALBEN iniciamos con el envasado y comercialización de agua marca ALBEN en presentación de bidón de 20 litros; luego y viendo la necesidad en el mercado lanzamos la producción de galón de 10 litros teniendo una excelente acogida especialmente en el sector de tiendas y supermercados. Adicional, estamos maquilando para ILELSA en presentación de galón de 5 litros, botella de 1 litro, botella de 600ml y de 500 ml; también se comercializa soportes y válvulas para la presentación de bidón de 20 litros.

Los medios para la comercialización contamos con el sistema de una auto venta y un distribuidor con dos puntos de atención para la ciudad de Loja, y en lo que respecta a los cantones y parroquias de Loja, nos mantenemos con distribuidores en los sectores de Malacatos, Vilcabamba, Catamayo, Catacocha, Celica, Zapotillo y en las Agencias de Ilesla de Yanzatza y Machala. La principal novedad con la que nos encontramos es la competencia de precios lo que no nos permite tener una mayor estabilidad en el mercado en general.

### 3. ASPECTOS TECNICOS Y DE PRODUCCION

Al dar inicio a las actividades de producción, nos preocupamos de realizar todas las adecuaciones en las instalaciones donde iba a funcionar la nueva planta de envasado y que el organismo de control como es el ARSCA exige: se cambió techo, revestimiento de paredes, mantenimiento de piso, conexiones eléctricas e instalaciones de agua debidamente canalizadas en material de acero inoxidable. En lo que tiene que ver a la maquinaria, contamos con equipos totalmente nuevos y modernizados desde el equipo de lavado, envasado, transportador de producto terminado y sellado. El área de bodega de recepción de envase, prelavado y producto terminado están totalmente separados del área de envasado como ha sido la recomendación de los órganos de control como son bomberos, municipio y ARSCA.

### 4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL

La parte del talento humano de INTERALBEN conformada de la siguiente manera:

#### - Administradores:

Presidente: Ing. Felipe Humberto Burneo Alvarez; y,

Gerente General: Lic. Mercedes Noemí Peralta Valarezo.

- En el área de producción contamos con un Jefe de Planta y dos operadores de producción.
- En el área de ventas contamos con un vendedor y un ayudante.

### 5. ANALISIS ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y BALANCE DE RESULTADOS

#### ESTADO DE RESULTADOS

<b>RUBROS</b>	<b>2018</b>
Ventas	16.223,99
Costo de Ventas	6.750,21
Utilidad Bruta	1.155,28
Utilidad Neta	981,98

#### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

<b>RUBROS</b>	<b>2018</b>
Activo Corriente	30.637,84
Caja Bancos	5.067,30
Cuentas por Cobrar	7.125,13
Inventarios	13.437,53
Pasivo Corriente	80.738,85

Los principales datos precedentes demuestran que la compañía tiene un afianzamiento razonable, para asumir los diferentes compromisos en el próximo ejercicio fiscal.

En el Estado de Resultados, absorbiendo los diferentes gastos operativos, se obtiene:

Utilidad del Ejercicio	1.155,28
15% Utilidades Empleados y Trabajadores	173,30
Utilidad antes de impuestos	981,98
Impuesto a la Renta	0,00
Utilidad Líquida	981,98
Utilidad acumulada:	981,98

## 6. RECOMENDACIONES:

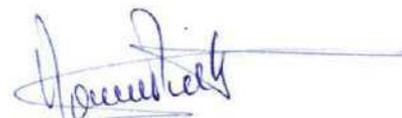
Del presente informe se desprenden las siguientes Recomendaciones:

- 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;
- Trabajar en la consecución de mejorar el trabajo de los distribuidores tanto en la provincia de Loja como de Zamora y lograr un mejor posicionamiento de la marca en el mercado;
- Aplicar un mejor sistema de cobertura a nivel de hogares en la ciudad de Loja, para de esta manera obtener un mejor precio promedio y por también aumentar el volumen de ventas;
- Capitalizar las utilidades de los accionistas, hasta que se termine de cancelar el crédito obtenido con la CFN;
- Adquirir dos vehículos para la venta en la ciudad de Loja y para entregas de producto en la provincia de Loja y Zamora Chinchipe; y,
- Considerar a corto o mediano plazo, la adquisición de una línea de producción para las presentaciones de 5L, 1L, 600ml y 500ml.

,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, 30 de marzo de 2019

Ing. Felipe Humberto Burneo Alvarez  
PRESIDENTE



Lic. Mercedes Noemí Peralta V.  
GERENTE GENERAL