

EMLOJA

EMBOTELLADORA LOJA S.A

A.v Salvador Bustamante Celi s/n Urb. La Paz

Telf. (593 7) 2573 192 Telefax: 2570 435 Loja – Ecuador



INFORME DE OPERACIÓN EMLOJA S.A.

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

PERIODO: Enero 2009 – Diciembre 2009

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 2009.

1. ENTORNO ECONOMICO Y ANTECEDENTES:

El año 2009 el País mantuvo una inestabilidad económica por las variaciones del precio del petróleo que no permitió balancear los ingresos y egresos del presupuesto del estado; pero aún mas existió una gran inseguridad legal en todos los campos y en el caso de la empresa a la que nos referimos, la propuesta para trámite de la ley de aguas que empezó con una gran fuerza en la Asamblea pero que fue postergada y postergada mantiene un gran nerviosismo por la posibilidad de llegar a medidas tan graves como una participación accionaria estatal o impuestos que eleven sustancialmente el producto terminado.

En lo que se refiere al abastecimiento de agua de la red pública; durante el año 2009 no han existido problemas de gran magnitud por el mejor funcionamiento del "Plan Maestro de Agua Potable", proyecto impulsado por el Municipio de Loja y que ha dotado de mayor cantidad de agua a la ciudad; sin embargo las constantes disputas entre el Gobierno Central y las diferentes Municipalidades por el presupuesto ha impulsado a estas últimas para que traten de conseguir recursos propios, siendo una de las formas más utilizadas la afectación al valor del Agua Potable. En el caso de Loja, al agua potable no ha mantenido un mismo precio durante el año sino que el valor es corregido trimestralmente a más de la escala de mayor precio a mas consumo que se ha venido aplicando.

Durante el año 2009, la Provincia de Loja se ha visto afectada considerablemente en su red vial, tanto por la destrucción de la misma como por las nuevas construcciones de vías hacia las otras provincias, que han paralizado el transporte de productos por importantes períodos.

En este entorno operó el año 2009 la compañía Embotelladora de Loja S.A EMLOJA, tratando de mejorar su sistema de comercialización con la ayuda de ILELSA especialmente con el transporte e infraestructura en toda la Provincia.

En el presente año los controles municipales y de la Dirección de Salud han sido continuos, sin embargo no han existido problemas que requieran una mención especial.

EMLOJA

EMBOTELLADORA LOJA S.A

A.v Salvador Bustamante Celi s/n Urb. La Paz

Telf. (593 7) 2573 192 Telefax: 2570 435 Loja – Ecuador



2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Nuevamente tendremos que decir que durante el año 2009, la compañía continuó produciendo solamente agua Pure Water envasada en bidones de 20lt, dejando postergada una vez más la posibilidad de envasar este producto en presentaciones de galón debido al alto costo de los envases y su movilización hasta la ciudad de Loja.

Dentro de la ciudad de Loja se afianzó la distribución con 2 camionetas propias y una motocicleta habiendo sido necesario mejorar el tipo de vehículo asignado a una de las zonas dejando de lado una camioneta Datsun 1200 para adquirir un camión Chevrolet NHR. En términos generales este tipo de distribución ha dado resultado y se notó durante el año 2009 un crecimiento continuo en la cantidad de bidones vendidos, sin embargo la rentabilidad en esta distribución no creció en la misma proporción manteniéndose en niveles muy reducidos debido a los altos costos de mantenimiento y demás gastos que implica.

En cuanto al mercado de Catamayo se ha continuado con la distribución de la Sra. Mercy Jaramillo, habiéndose logrado aumentar las ventas y superar lo realizado en los dos años precedentes, siendo el 2009 el de mayor volumen vendido en esa zona a pesar de la gran presión que realizaron en este período otras marcas.

Las agencias de ILELSA en Macará y Cariamanga han continuado manejando durante todo el año 2009 las ventas de bidones con un crecimiento muy importante especialmente en la zona de Macará, no así en la zona de Cariamanga donde las ventas se han mantenido casi estables en todo el año. En la zona de Catacocha las ventas de la agencia de ILELSA empezaron muy mal el año y luego se insistió en la distribución del Sr. Miguel Robles durante el período comprendido entre marzo y septiembre pero por problemas económicos, ILELSA retomó esta zona con un importante crecimiento en los tres últimos meses del 2009.

En la zona del Oriente ecuatoriano (Zamora, Yanzatza), se mantuvo los dos distribuidores existentes (Sr. R. Morocho y Sr. Jorge Faican) que en este año a pesar de los problemas que tuvo uno de ellos han crecido en las ventas globales con el respaldo y debido a un mayor y mejor control de parte de la supervisión.

En cuanto a precios; este año y al igual que los últimos tres años, los mismos se mantuvieron debido a que la competencia tampoco ha tenido incrementos. Durante este período no se pudo llegar a un acuerdo de precios con Las Rocas (quiero informarles que para la fecha de este informe ya se pudo llegar a un acuerdo con esta marca) lo cual perjudicó en forma importante a la rentabilidad de la compañía. 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:

Durante el año 2009 solamente tuvimos un problema mayor con el daño del PLC que controla todo el equipo de lavado, problema que fue solucionado comprando un equipo nuevo y con la ayuda de personal de Cuenca Bottling que programó el equipo, sin embargo no hemos contado con la supervisión por parte de Cuenca Bottling. Debido al tiempo de uso, el lavado de las membranas del equipo de Osmosis Inversa tuvo que ser más profundo y con mayor frecuencia, más aún debido a que la calidad del agua potable de

EMLOJA

EMBOTELLADORA LOJA S.A

A.v Salvador Bustamante Celi s/n Urb. La Paz

Telf. (593 7) 2573 192 Telefax: 2570 435 Loja – Ecuador



abastecimiento público disminuyó, existiendo una gran presencia de sólidos en suspensión y sólidos disueltos. Sin embargo de lo cual, las membranas nuevas compradas para el equipo que se encuentran guardadas y están siendo amortizadas no han sido utilizadas, lo cual obviamente disminuye los costos a largo plazo.

En relación a los servicios básicos, especialmente el agua potable, los problemas de abastecimiento fueron muy puntuales y pudieron ser superados con el uso de un tanque de 30 m³ que pertenece a ILELSA y que se lo ha usado como una doble cisterna. Como mencionamos anteriormente, el valor del agua ha continuado creciendo y han existido meses en los que se ha sobrepasado el valor de \$2.85/m³, En cuanto a la Energía Eléctrica, si existió una mejora con la regulación gubernamental que fijo un valor por kilowatio hora en todo el país, por lo tanto el costo de la misma se redujo.

Siguiendo la misma política del año 2008, y a pesar de que las ventas crecieron, las compras de bidones nuevos se mantuvieron en valores similares a los del 2008 y se prefirió vender los envases con agua de promoción para ir reduciendo la cantidad de envases prestados que al final no se recuperan y constituyen un costo para otros periodos.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

Al igual que en los años anteriores, durante el año 2009, la administración de EMLOJA continuó a cargo de los personeros de la administración de ILELSA, con el Ing. Juan Palacios como Presidente y el Ing. Edwin Ripalda en calidad de Gerente General.

La cantidad de personal de planta se ha mantenido en 4 trabajadores y un ayudante para el retiro de etiquetas, los mismos que constituyen los puestos de mano de obra directa, durante el año fue necesario cambiar varios de estos trabajadores por diferentes razones, quedando al momento solamente 2 con una antigüedad mayor a 1 año, todos los demás tienen tiempos cortos lo cual no genera una preocupación laboral.. Adicionalmente a estos trabajadores directos, se conto durante el 2009 con el apoyo de un Jefe de Planta cuya labor incluye asistir las noches y fines de semana para el paso de agua (razón por la cual ha sido el único de los trabajadores a tiempo parcial que se le ha considerado como de tiempo completo para el pago de utilidades), un bodeguero, tres contadores y un pequeño valor con un asistente de contabilidad, todos estos puestos son a tiempo parcial y no constan en los roles de la compañía, sino como servicios profesionales.

En cuanto a ventas, se continuó con el esquema de tener dos supervisores indistintos en las diferentes zonas, en este año los dos supervisores pertenecen a ILELSA y únicamente ganan comisión, y a juzgar por los resultados de ventas el esquema a funcionado.

En lo que se refiere a las relaciones con instituciones públicas, estas han mejorado sustancialmente; con el Municipio de Loja no han existido problemas y la institución continúa realizando chequeos periódicos de la calidad del agua de manera que durante el año 2009 se han realizado 3 análisis, uno de los cuales tuvo algún problema que fue superado. Con la dirección de Salud no han existido problemas y mas bien esa institución a colaborado con el chequeo a otras fábricas de agua que son competencia. En lo que se refiere al Estudio de Impacto Ambiental con el Consejo Provincial, el trámite es oneroso y su costo total se estima en aproximadamente US\$3000.00, algunos gastos ya se han realizado, sin embargo el permiso final no salió en este año.

EMLOJA

EMBOTELLADORA LOJA S.A

A.v Salvador Bustamante Celi s/n Urb. La Paz

Telf. (593 7) 2573 192 Telefax: 2570 435 Loja – Ecuador



5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el año 2009 las ventas han alcanzado un valor de US \$ 87276.93 lo que significa un incremento del 64% con respecto al año 2008, con un costo de ventas de US \$35519.98 lo que genera una utilidad bruta de US \$51756.95; que constituye un 52% más que la obtenida en el año 2008; el costo de producción asciende a US\$ 44816.41 con lo que la utilidad neta del ejercicio antes de impuestos y reparto a los trabajadores es de US\$6940.53 la misma que tiene un incremento del 144.6% con respecto al año anterior.

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2009 son:

- Dentro del activo, la cuenta de activo corriente tiene un valor de US\$114024.22; en este valor se encuentran tres ítems importantes como son Caja Bancos con US\$15102.32; cuentas por cobrar con US\$15849.50 e inventarios con US\$82822.41 valores que tienen importantes crecimientos comparados con el año 2008; y el pasivo corriente alcanza los US\$75801.54; ligeramente superior al año 2008, 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\$56564.77 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\$82822.41 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.
- En el estado de resultados, el rubro de "Disponible para la venta" tiene un valor de US\$118342.39 que en su mayor parte son dispensadores y envases que pueden ser transformados en dinero sin mayor esfuerzo y que con ese valor se podrían liquidar la mayor parte de las "Cuentas por Pagar".

Luego de esta rápida presentación de las cuentas, quiero informarles que de acuerdo a las utilidades indicadas anteriormente, por las nuevas regulaciones, se sugiere que la compañía no provisione un 10% como reserva facultativa sino solamente el 10% de reserva legal y ha procedido a repartir US \$ 1041.08, entre sus trabajadores, se tiene un valor de \$1474.86 para el pago de impuesto a la renta y existe un valor de US \$3834.64 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:

De la experiencia tenida en el año 2009 nos permitimos realizar las siguientes recomendaciones:

- Para fortalecer la marca en el mercado de la provincia de la ciudad de Loja, es necesario realizar una campaña agresiva de atención y dotación de equipos en el centro de la ciudad para tener una mayor participación especialmente enfocada a ganar a la competencia.

EMLOJA

EMBOTELLADORA LOJA S.A

A.v Salvador Bustamante Celi s/n Urb. La Paz

Telf. (593 7) 2573 192 Telefax: 2570 435 Loja – Ecuador



- Se sugiere realizar una inversión en un vehículo de transporte pesado para mejorar el abastecimiento a los distribuidores ya que el transporte actualmente lo está realizando ILELSA cuando existe disponibilidad de vehículos.
- El análisis para el uso de agua de pozo dependerá básicamente de la forma como sea aprobada la Ley de Aguas en la Asamblea y la decisión deberá ser tomada inmediatamente en ese momento. En el año 2010 se deberá hacer un overhaul completo de la parte productiva, especialmente un lavado y re-llenado de los filtros de arena, carbón y muy posiblemente un cambio en la resina de intercambio iónica, labores que no fueron realizadas durante el año 2009.
- Al igual que el año anterior, se sugiere que en el año 2010 se haga una inversión para mejorar el sistema de cargue y descargue de los camiones, mediante el uso de un elevador hidráulico o de montacargas para reducir los costos de mano de obra utilizada con este fin.
- 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 2010