

INFORME DE OPERACIÓN EMLOJA S.A.

REALIZADO POR: Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda
PRESIDENTE: Sr. Freddy Novillo

PERIODO: Enero 2006 – Diciembre 2006

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 primer año completo de operación de esta planta, es decir todo el período 2006.

1. ENTORNO ECONOMICO Y ANTECEDENTES:

En este nuevo año, el País mantuvo un desbalance económico entre ingresos y egresos fiscales muy bajo debido al alto precio del petróleo, pero con una inflación controlada mas bien por la falta de circulante, el mismo que permaneció en el sistema bancario pero sin mayor tendencia a ser empleado en créditos productivos sino enfocado básicamente a créditos de consumo, lo cual limita la posibilidad de gasto de las personas generando una tendencia al consumo de los productos mas económicos. En este entorno operó el año 2006 la compañía Embotelladora de Loja S.A EMLOJA, tratando de continuar acostumbrando al mercado de la provincia de al uso de agua de bidón; lo cual ha tenido una ayuda indirecta originada por los problemas de abastecimiento de agua potable en los diferentes Municipios de la Provincia.

Los inconvenientes que existieron en años pasados con la Dirección de Salud de Loja y con el Municipio de esta misma ciudad que en el 2005 originó inclusive la clausura temporal de la planta, fueron superados y hemos continuado trabajando sin mayores problemas posteriores.

Mientras eso ocurría en el campo interno, en el País, pese a lo positivo de ciertas variables macroeconómicas, se continuó en un período de crisis, dominado por problemas políticos cercanos a las elecciones de autoridades, y con un marco global de inestabilidad jurídica que limitaron la inversión tanto extranjera como local, impidiendo un mayor crecimiento productivo en el País.

Con los antecedentes antes expuestos, en el País se ha ahondado la falta de liquidez del consumidor, dando como resultado la existencia de mayores dificultades para la recuperación de cartera que en ocasiones limita también el proceso de ventas.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Durante el año 2006, la compañía continuó produciendo agua Pure Water envasada en bidones de 20lt, dejando para años siguientes la posibilidad de envasar este producto en otras presentaciones. Los problemas que se arrastraron desde años anteriores nos han obligado a incrementar pautajes publicitarios en televisión y auspicios, reduciéndose por lo tanto la utilidad.

Dentro de la ciudad de Loja, los primeros 9 meses del año se continuó trabajando con la compañía Casagas como subdistribuidor, y con el control por parte de ILELSA de ciertos clientes institucionales importantes. El rendimiento por parte de Casagas no llegó a cumplir con las expectativas de venta y mas aún por problemas de distribución de su producto principal, el gas, la compañía perdió rentabilidad y cerró su negocio, aspecto que comprometió seriamente la distribución dentro de la ciudad de Loja, viéndonos obligados a formar un nuevo distribuidor en la persona del Ing Milton Rivera que por sus características de vendedor y de hombre de mercado aspiramos sea la solución para mejorar nuestro nivel de cobertura, sin embargo en los primeros meses de operación (que son los últimos del año 2006) a pesar de su continuo crecimiento no ha podido llegar a los niveles de Casagas viéndose por lo tanto reducida nuestra participación en el mercado de esta ciudad. La competencia mas importante en este ciudad continuó siendo el agua Las Rocas que al iniciar su operación con la planta de Vilcabamba incrementó su participación en el mercado de Loja, así mismo el agua La Cascada tuvo también un repunte en base a su distribución personalizada y a un mejor precio de venta en el mercado.

En cuanto al mercado de Catamayo se ha mantenido la distribución de la Sra. Mercy Jaramillo sin ninguna injerencia o ayuda por parte de ILELSA. Luego de un análisis de este sector se determina que estamos perdiendo también participación en este sector debido principalmente a la despreocupación del distribuidor el mismo que ha priorizado su decisión personal de vivir en otro sector, dejando la distribuidora para el manejo mas directo de empleados a su cargo. Es importante tomar en cuenta este aspecto pues es un problema que en un futuro cercano creará un problema importante para EMLOJA.

El sector de Catacocha, ha sido manejado por ILELSA en los primeros meses del año, y para noviembre y Diciembre pasó el control directamente a EMLOJA con la ayuda de un distribuidor del sector, en este sector tenemos una buena presencia casi constante con aproximadamente 450 bidones/mes. La zona de Cariamanga y Amaluza fue manejada directamente por ILELSA los primeros meses del año habiendo entregado esta zona al Sr. Henry Sarango para que la maneje, en un inicio se tuvo un incremento en las ventas pero la tendencia a fin de año ha sido a la baja..

El caso de la zona del Oriente ecuatoriano (Zamora, Yanzatza) es tremendamente preocupante pues el distribuidor existente aunque no ha tenido una caída fuerte de ventas tiene muchos problemas económicos, no se formaliza a mantener un precio al público y su capacidad de gestión es nula, adicionalmente ingresó en el mercado otro distribuidor con el fin de dividir la zona pero solamente se ha conseguido generar una disputa que a la larga será perjudicial para las ventas totales. Será indispensable encontrar una solución para esa zona tomando una decisión conjunta entre ILELSA y Distirbuidora Bebaz con todos sus productos.

A finales del 2006 se comenzó a entrar a la zona de Macará en la cual no habíamos tenido ninguna participación, los resultados deberán reflejarse durante el año 2007. La proyección actual es lograr subir el mercado en 3 o 4 mil bidones repartidos entre la ciudad de Loja

mejorando nuestro sistema de distribución y logrando de alguna manera crecer también en el sector de Cariamanga, sitio en el cual no ha podido profundizarse.

3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:

Durante el año 2006 no han existido mayores problemas técnicos o de producción a pesar de que la supervisión por parte de Cuenca Bottling se ha disminuido considerablemente. Debido al tiempo de uso, el lavado de las membranas del equipo de Osmosis Inversa tuvieron que ser lavados mas profundamente y con mayor regularidad. Al momento debemos pensar en tener un juego de repuestos para las membranas de este aparato.

A finales del año pasado se procedió a instalar una nueva bomba para reducir los costos de energía eléctrica en momentos en los que no se estaba utilizando el equipo de Osmosis, esto ha mejorado no solamente el consumo energético sino mas bien la productividad diaria de la planta.

Por la necesidad de mejorar la productividad nos vimos en la necesidad de contratar un menor de edad que despegue manualmente las etiquetas y evitar paradas o demoras en el proceso productivo. Este aspecto se ha visto reflejado en un mejora aprovechamiento de la hora hombre del personal de planta.

En relación a los servicios básicos, especialmente el agua potable, durante ciertos períodos del año existieron problemas de abastecimiento del agua, y considerando el tamaño reducido de la cisterna se utilizó un tanque adicional de 30.000 litros para una nueva reserva, sin embargo el caudal proveniente de la red municipal no ha sido lo suficiente para llenar estas dos fuentes de almacenamiento. El valor del agua ha continuado creciendo y existe una política de incrementos esporádicos no fijos por parte del Municipio de Loja, adicionalmente esta institución utiliza una tabla en la que a mayor consumo, el costo del metro cúbico se incrementa y no al revés como sucede en algunas de las grandes ciudades del País. En cuanto a la Energía Eléctrica, nal igual que se mencionó el año anterior, es públicamente conocido que en Loja se encuentra la energía más cara del Ecuador.

Para poder disponer de un inventario de bidones que nos permita trabajar con normalidad ha sido indispensable continuar adquiriendo lotes de envases por lo que en el balance, cuenta de inventarios es este el rubro mas importante del activo corriente.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

Durante el año 2006 la administración de EMLOJA continuó a cargo de los personeros de la administración de ILELSA, de esta manera durante el año hemos estado el Sr. Freddy Novillo en calidad de Presidente y el Ing. Edwin Ripalda en calidad de GERENTE GENERAL sin cobrar absolutamente nada a esta compañía, sin embargo de lo cual el Gerente aparece afiliado al IESS con un sueldo de US \$250 solamente por ser este un requisito para los organismos estatales.

La compañía cuenta con 4 trabajadores de planta 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 solamente 1 con una antigüedad mayor a 1 año, todos los dedás tienen tiempos cortos lo cual no

genera una preocupación laboral, dos personas fueron despedidas por problemas de robo mas bien de mercadería de ILELSA y no se erogó un valor de liquidación a pesar que todos los documentos fueron firmados y registrados en la Inspectoría de Trabajo para evitar problemas posteriores. Adicionalmente a estos trabajadores directos, se cuenta con el apoyo de un Jefe de Planta, un bodeguero, un contador 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.

En los aspectos administrativos, luego de los problemas con el Municipio se continúa realizando chequeos periódicos de la calidad del agua de manera que durante el año 2006 se han realizado 3 análisis, los mismos que demostraron que se estaban cumpliendo los parámetros necesarios habiéndose evitado contratiempos con las autoridades seccionales, pues dos de estos análisis han sido mandados a hacer por parte de personeros del Municipio de Loja que toman una muestra, la hacen analizar y pasan el costo directamente a la compañía.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el año 2006 las ventas han alcanzado un valor de US \$ 48.546.95 ligeramente inferior al año 2005, con un costo de ventas de US \$20.242.82 lo que genera una utilidad bruta de US \$28.304.13; el costo de producción asciende a US\$ 24.819.35 con lo que la utilidad neta del ejercicio antes de impuestos y reparto a los trabajadores es de US\$3.484.78 utilidad que la consideramos regular.

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2006 son:

- Dentro del activo, la cuenta de activo corriente tiene un valor de US\$79.784.07 y el pasivo corriente alcanza US\$64.592.81 pero dentro de él se identifica una cuenta por pagar accionistas de US\$46.361.31 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 mas importante del activo de la compañía.
- La cuenta de inventarios tiene un valor elevado de US\$46.733.48 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 mas del alto valor existente para futuras capitalizaciones hace que la compañía presente un alto nivel de solidez económica.
- En el estado de resultados, el rubro de "Disponible para la venta" tiene un valor de US\$66.976.30 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, se sugiere que la compañía provisione un 10%, como reserva facultativa a mas del 10% de reserva legal y ha procedido a repartir US \$ 522.72 entre sus trabajadores y existe un valor de US \$2.221.55 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 2006 nos permitimos realizar las siguientes recomendaciones:

- Para fortalecer la marca en el mercado de la provincia de Loja, es necesario realizar una campaña agresiva de introducción de equipos mas baratos que los servifáciles y envases para llegar a mercados que recién se van a acostumbrar al uso del agua envasada.
- Es indispensable analizar la posibilidad de crear una nueva fuente de abastecimiento de agua, sea mediante un pozo o con agua proveniente de otros lugares por el alto riesgo de desabastecimiento de agua potable que puede presentarse en la ciudad de Loja.
- En el año 2007 se deberá adquirir un juego completo de membranas para el equipo de Osmosis Inversa pues la cantidad de agua procesada hasta el momento hace preveer la necesidad de este repuesto, así mismo debe continuarse con un mantenimiento preventivo de toda la maquinaria para evitar problemas posteriores.
- En el año 2007 si existe un crecimiento de ventas como el esperado será también necesario hacer una inversión para mejorar el sistema de cargue y descargue de los camiones, mediante el uso de un elevador hidráulico o de montacargas.
- En el área de ventas es indispensable crear una campaña importante y bien organizada de publicidad y promociones para afianzar la marca y concientizar a los consumidores de la importancia de mantener una fidelidad de marca.
- Se deberán mejorar los controles y lograr un reordenamiento administrativo para evitar los errores y 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



Sr. Freddy Novillo
PRESIDENTE

Loja, abril del 2006