

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: Sr. Freddy Novillo

PERIODO: Enero 2007 – Diciembre 2007

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 2007.

1. ENTORNO ECONOMICO Y ANTECEDENTES:

En el año 2007, el País tuvo ingresos adicionales debido al alto precio del barril de petróleo, lo cual contribuyó a balancear los ingresos y egresos del presupuesto del Estado a pesar del gran incremento en los gastos corrientes. Los problemas de invierno durante los últimos meses afectaron directamente a casi todo el país generando un desabastecimiento de productos de primera necesidad lo cual contribuyó a un exagerado crecimiento de la inflación disminuyendo la capacidad adquisitiva de los pobladores y por lo tanto restringiendo el consumo. En lo referente al sistema bancario este se presentó sólido y en muchos casos con un exceso de liquidez que una vez mas fue destinado en su mayor parte a créditos de consumo y no a créditos productivos. La provincia de Loja fue especialmente afectada en su red vial impidiendo el traslado de productos a los diferentes cantones de la misma. Por otro lado la ciudad de Loja mantuvo un constante cambio en las tuberías y red de agua potable dando lugar a continuas fallas en el abastecimiento de agua potable así como a una disminución de su calidad. En este entorno operó el año 2007 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 fueron superados y hemos continuado trabajando sin problemas.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Durante el año 2007, 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 otras presentaciones.

Dentro de la ciudad de Loja, se continuó trabajando en forma casi exclusiva con la compañía Riveca sin haber logrado llegar a los niveles que se mantuvieron con Casagas. La compañía Riveca posee 3 camionetas para reparto pero no distribuye otros productos,

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



especialmente gas que ha sido la tradición en Loja, a pesar del fuerte apoyo brindado a ellos inclusive con un supervisor a tiempo casi completo, el promedio de ventas fue bastante inferior al año 2005.

En cuanto al mercado de Catamayo se ha mantenido la distribución de la Sra. Mercy Jaramillo. Luego de un análisis de este distribuidor se determina que estamos perdiendo también participación en este sector debido principalmente a la despreocupación de la dueña, la misma que ha priorizado su decisión personal de vivir en otro lugar fuera de Catamayo, dejando la distribuidora para el manejo más directo de empleados a su cargo. Es importante tomar en cuenta este aspecto pues es un problema que en ya en la actualidad ha permitido a la competencia ganar espacio en cobertura.

El sector de Catacocha, ha sido manejado por EMLOJA y se ha mantenido con una venta estable con una ligera tendencia creciente. En la zona de Macará que no existía presencia, ILELSA comenzó una distribución a finales del año 2006 y a pesar de la dura competencia de marcas de agua producidas en esa zona, se ha logrado ir incrementando las ventas debido a la ubicación de una agencia de ILELSA en esta ciudad. La zona de Cariamanga y Amaluza que fue manejada hasta el año 2006 por Henry Sarango, cliente que luego tomó Las Rocas y dejó nuestra marca; fue reemplazada por una nueva agencia de ILELSA que en los primeros meses bajó el promedio de ventas pero para finales del año retomó casi totalmente el nivel anterior de ventas de la zona y con un mucho mejor control del mercado y los precios para poder continuar creciendo.

El caso de la zona del Oriente ecuatoriano (Zamora, Yanzatza), ILELSA consiguió un nuevo distribuidor, el Sr. Faican que inclusive luego se le pasó a Cuenca Bottling para que distribuya sus productos, sin embargo luego de un buen comienzo, la falta de cultura y de fidelidad hicieron que las ventas a él sean intermitentes, es decir unos meses si y otros no, en especial porque se detectó por parte de él una falsificación de bidones y una mezcla con otra marca que se producía en ese sector. El impase fue superado y la zona tiene 2 distribuidores que compiten en forma no leal en precios y ninguno de los dos son de confianza a largo plazo pero en todo caso las ventas globales han subido.

En cuanto a precios, todas las otras marcas (a excepción de Vilcagua) locales y adicionalmente Las Rocas tienen precios inferiores a los nuestros, existen zonas como macará que los bidones se venden a \$1.0 al público porque son producidos en ese mismo sector (el precio al público de Pure Water es \$1.5); así mismo competidores como Las Rocas han logrado cerrar convenios con los distribuidores de gas sacrificando directamente los precios.

3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:

Durante el año 2007 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 tuvo que ser más profundo y con mayor regularidad, con mayor razón debido a que la calidad del agua potable de abastecimiento público disminuyó, existiendo una gran presencia de sólidos en suspensión y sólidos disueltos. Como habíamos quedado el año pasado, durante este año se compró un juego completo de membranas para este equipo pero hasta el momento no ha sido utilizado y lo mantenemos para cualquier emergencia.

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



funcionar en Febrero del año 2007 ha dado muy buen resultado pues a mas de reducir los costos de energía eléctrica ha permitido una mayor versatilidad en la operación inclusive para periodos cortos de producción.

En relación a los servicios básicos, especialmente el agua potable, durante varios periodos del año existieron problemas de abastecimiento del agua, y considerando el tamaño reducido de la cisterna se continuó utilizando un tanque adicional de 30.000 litros que pertenece a ILELSA 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 lo que en determinados momentos baja la productividad del personal. El valor del agua ha continuado creciendo y el costo promedio para el 2007 fue de \$2.27/m³, lo que implica un crecimiento del 9% con respecto al costo promedio de \$2.08 del año 2006, además quiero recordar que el Municipio de Loja 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, se ha continuado con el mismo problema que se mencionó el año anterior, de que la energía eléctrica en Loja es la más cara del País.

Como parte del negocio, a pesar de que las ventas se redujeron, hubo la necesidad de continuar adquiriendo lotes de envases por lo que en el balance, cuenta de inventarios es este el rubro más importante del activo corriente, a pesar que durante el año 2007 se incrementó considerablemente la venta de envases lo que ayudó a reducir los préstamos de los mismos a los distribuidores.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

Al igual que en los años anteriores, durante el año 2007 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.

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 al momento solamente 1 con una antigüedad mayor a 1 año, todos los demás tienen tiempos cortos lo cual no genera una preocupación laboral, dos personas fueron despedidas por problemas de bajo rendimiento. Adicionalmente a estos trabajadores directos, se conto durante el 2007 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, 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, sino como servicios profesionales.

En cuanto a ventas, por una decisión de la Junta General del año pasado se procedió a la contratación de un supervisor dedicado exclusivamente al agua desde el mes de Abril del año 2007, a pesar de que las características profesionales y personales de la persona contratada fueron escogidas detenidamente, no logramos un incremento en las ventas de la ciudad de Loja aún cuando se le dedicó casi el 100% de su tiempo a este sector pero si contribuyó a incrementar los costos y por lo tanto a reducir la utilidad.

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



En los aspectos administrativos, luego de los problemas con el Municipio, esta misma institución continúa realizando chequeos periódicos de la calidad del agua de manera que durante el año 2007 se han realizado 3 análisis, los mismos que demostraron que se estaban cumpliendo los parámetros necesarios habiéndose evitado contratiempos con las autoridades seccionales.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el año 2007 las ventas han alcanzado un valor de US \$ 46731.82 ligeramente inferior al año 2006, con un costo de ventas de US \$8294.52 lo que genera una utilidad bruta de US \$38437.30; el costo de producción asciende a US\$ 34619.85 con lo que la utilidad neta del ejercicio antes de impuestos y reparto a los trabajadores es de US\$3817.45 utilidad que la consideramos regular.

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2007 son:

- Dentro del activo, la cuenta de activo corriente tiene un valor de US\$82340.76; superior al año 2006 pero en la que se encuentra un importante incremento en las cuentas por cobrar, y el pasivo corriente alcanza US\$57826.89; inferior al año 2006, lo cual indica un afianzamiento de la compañía, además de que dentro de este pasivo se presenta una cuenta por pagar accionistas de US\$46.752.26 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.
- La cuenta de inventarios tiene un valor de US\$60672.17 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 alto nivel de solidez económica.
- En el estado de resultados, el rubro de "Disponible para la venta" tiene un valor de US\$68966.69 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 provinee un 10%, como reserva facultativa a mas del 10% de reserva legal y ha procedido a repartir US \$ 572.62, entre sus trabajadores, se tiene un valor de \$811.21 para el pago de impuesto a la renta y existe un valor de US \$1946.9 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 2007 nos permitimos realizar las siguientes recomendaciones:

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



- Para fortalecer la marca en el mercado de la provincia de Loja, es necesario realizar una campaña agresiva de introducción de equipos más baratos que los servifáciles y envases para llegar a mercados que recién se van a acostumbrar al uso del agua envasada.
- Se sugiere realizar una inversión para tomar a cargo de la misma compañía el proceso de distribución directa dentro de la ciudad de Loja con el fin de prescindir de la forma en la que quiera trabajar cualquier distribuidor y llegar directamente al consumidor final.
- Por el momento se sugiere dejar de lado el estudio para utilizar agua de pozo debido a que ha entrado a funcionar parcialmente el nuevo sistema de agua para la ciudad de Loja, sin embargo se deberá estar muy pendiente al cambio de las circunstancias para tomar una decisión inmediata en caso de requerirla.
- En el año 2008 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 ionica.
- En el año 2008 si existiese un real crecimiento de ventas 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 para reducir los costos de mano de obra utilizada con este fin.
- 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 2007