

# 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 2008 – Diciembre 2008

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 2008.

### **1. ENTORNO ECONOMICO Y ANTECEDENTES:**

En los primeros meses del año 2008, 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; sin embargo para los últimos meses de ese mismo año el precio del barril de petróleo cayó en forma importante restando liquidez al gobierno central, al sistema financiero nacional y por consiguiente a los consumidores, ocasionando una fuerte caída en la demanda de casi todos los productos. Los problemas ocasionados por el invierno durante la mayor parte del año afectaron directamente a casi todo el país y en especial a la provincia de Loja lo cual generó 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 aparentó una solidez no tan real porque se limitaron los créditos especialmente de consumo que había sido el fuerte de la banca en los años anteriores. La provincia de Loja fue especialmente afectada en su red vial impidiendo el traslado de productos a los diferentes cantones de la misma, lo que ha dado lugar a una mayor dificultad en la comercialización de productos agrícolas ocasionando a su vez grandes problemas de cobranzas. En lo referente a la ciudad de Loja, el cambio de tuberías de agua potable ha continuado durante todo el año lo cual ocasiona cortes e interrupciones en el abastecimiento de este producto

En este entorno operó el año 2008 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 no han existido problemas ni con la Dirección de Salud de Loja ni con el Municipio de esta misma ciudad, lo cual permitió un trabajo sin mayores problemas.

### **2. PRODUCTOS Y MERCADO:**

Durante el año 2008, la compañía continuó produciendo solamente agua Pure Water envasada en bidones de 20lt, dejando postergada una vez más la posibilidad de envasar

# 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



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 terminó la relación con la compañía Riveca y en el mes de agosto se comenzó una distribución propia con la adquisición de una primera camioneta que luego fue seguida de una motocicleta para el abastecimiento en el centro de la ciudad y otra camioneta encargada de la parte Norte de la misma, los resultados a finales del año fueron halagadores y se pudo llegar a los niveles existentes en el pasado con Casagas.

En cuanto al mercado de Catamayo se ha mantenido la distribución de la Sra. Mercy Jaramillo, habiéndose logrado recuperar una participación que se había perdido a finales del 2007, sin embargo ese mercado ha crecido y la competencia especialmente del agua Las Rocas es importante debido especialmente a su política de reducción de precios.

El sector de Catacocha, fue manejado en casi todo el año directamente por EMLOJA a través de un distribuidor pero a finales del 2008 se empezó a manejar directamente con la bodega de ILELSA debido especialmente a problemas de crédito con el anterior distribuidor, y se ha mantenido con una venta estable. En la zona de Macará en donde 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 siendo esta una de las zonas de mayor crecimiento.. La zona de Cariamanga y Amaluza que fue manejada este año directamente con la bodega de ILELSA se ha mantenido estable con una ligera tendencia al alza.

El caso de la zona del Oriente ecuatoriano (Zamora, Yanzatza), se mantuvo los dos distribuidores existentes (Sr. R. Morocho y Sr. Jorge Faican) que por su bajo nivel de cultura han creado muchos problemas e inestabilidad inclusive con indicios de falsificación del agua por parte de uno de ellos, sin embargo las ventas de este sector se han mantenido similares al año 2007.

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. Este entorno no ha permitido que durante este año exista un incremento de precios a pesar de los incrementos de costo que han afectado a la compañía.

### 3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:

Durante el año 2008 no han existido mayores problemas técnicos o de producción a pesar de que 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 regularidad, más aún debido a que la calidad del agua potable de 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.

La instalación de la nueva bomba general de presión de menos caballaje a ser utilizada cuando no esté funcionando el equipo de Osmosis Inversa, la misma que empezó a

# 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 a finales del 2008, 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 2008 fue de \$2.35/m<sup>3</sup>, 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 y la compañía EMLOJA no dispone de un medidor individual sino que utiliza la misma acometida de ILELSA

Como parte del negocio, y a pesar de que las ventas crecieron, las compras de bidones nuevos se mantuvieron en valores similares a los del 2007 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 2008 la administración de EMLOJA continuó a cargo de los personeros de la administración de ILELSA, habiendo existido un cambio en el presidente ya que el Sr. Freddy Novillo estuvo hasta el mes de Agosto y luego pasó a ese cargo el Ing. Juan Palacios y el Ing. Edwin Ripalda continuó en calidad de Gerente General.

Al igual que el año pasado, 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 2 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 2008 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, dos 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, a mediados del año se decidió prescindir del supervisor debido a que generaba un costo que no se reflejaba en un incremento de ventas, pasando la supervisión a ser compartida por un supervisor de ILELSA y un supervisor de Cuenca Bottling, los cuales no tienen sueldo fijo y su remuneración depende únicamente de las ventas.

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 2008 se han realizado 2 análisis, los mismos que demostraron que se estaban cumpliendo los parámetros necesarios habiéndose evitado contratiempos con las autoridades seccionales. En este año quedó postergado el estudio de Impacto Ambiental que ahora es una obligación para todas las empresas localizadas en Loja debido a un

# 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



desacuerdo en las tasas que deben pagar todas las empresas, sin embargo es casi seguro que durante el año 2009 este trabajo deberá ser realizado ocasionando un gasto no muy justificado.

## 5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el año 2008 las ventas han alcanzado un valor de US \$ 53.059.85 ligeramente superior al año 2007, con un costo de ventas de US \$19.182.95 lo que genera una utilidad bruta de US \$33.876.90; el costo de producción asciende a US\$ 31.040.51 con lo que la utilidad neta del ejercicio antes de impuestos y reparto a los trabajadores es de US\$2.836.39.

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2008 son:

- Dentro del activo, la cuenta de activo corriente tiene un valor de US\$96.287.25; superior al año 2007 en la que se encuentra una disminución en las cuentas por cobrar pero hay un importante incremento en inventarios que alcanzan un valor total de US\$80.262.15, y el pasivo corriente alcanza los US\$64.209.29; inferior al año 2007, 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\$40.968.62 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\$80.262.15 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\$99.445.10 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 más del 10% de reserva legal y ha procedido a repartir US \$ 425.46, entre sus trabajadores, se tiene un valor de \$602.73 para el pago de impuesto a la renta y existe un valor de US \$1.326.01 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 2008 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 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.
- Por el momento se vuelve a sugerir 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 2009 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 2008.
- En el año 2009 será prioritario 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.
- 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.

En mi calidad de Gerente General quiero agradecer en forma especial al Sr. Freddy Novillo quién me acompañó como Presidente en la mayor parte del año 2008 y que con su colaboración pudimos crear un sistema de distribución en la ciudad de Loja que ha afianzado las ventas y por ende la compañía, habiendo sido también un gran pilar para sortear los varios problemas de comercialización surgidos este año.

De ustedes muy atentamente

Ing. Edwin Ripalda  
GERENTE GENERAL

Ing. Juan Palacios  
PRESIDENTE

Loja, abril del 2009