

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Quito, Mayo 15 de 2012

A los Señores Accionistas de DELISODA S.A.:

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de DELISODA S.A. y dando cumplimiento a la disposición legal y estatutaria, presento a ustedes el informe de la Administración a mi cargo, destacando las más importantes actividades operativas realizadas durante el ejercicio económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del año 2011.

AMBIENTE DE LA ECONOMIA ECUATORIANA:

Durante el año 2011, la situación política y macroeconómica del Ecuador se ha mantenido dentro de la tónica que ha mantenido este Gobierno. Para el año 2012 el Gobierno ecuatoriano estima un crecimiento del 6 % del PIB, basado fundamentalmente en la actividad petrolera y en la inversión del sector público.

Un capítulo aparte tiene el tema del incremento de precios de las principales materias Primas. En el caso del azúcar el saco de 50 Kg, subió de US\$ 29 a US\$ 35 a finales del 2011, esto es un 21% de incremento y para el caso de la resina el precio promedio del 2011 fue de US\$ 2100, que implica un 15% respecto al año anterior. Estos incrementos han erosionado de forma importante nuestros márgenes y debo alertar sobre mayores complicaciones que tendremos que afrontar en los próximos años debido a esta situación.

Por el efecto del incremento del precio de las materias primas, la industria se ha visto en la necesidad de realizar incrementos de precios en las bebidas gaseosas, situación que ha provocado una afectación al consumo de este tipo de productos y por otra parte provocó que el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Industrias, lleve a cabo un estudio de competencia a toda la industria. Finalmente el estudio refleja que no existe una posición dominante de ninguno de los competidores. Sin embargo, dejó por escrito la posibilidad de una sanción a Delisoda por no haber presentado información de los contratos franquiciales.

Durante el 2011, el Gobierno nacional, desarrollo una serie de consultas con todas las industrias que utilizan resina pet y sus respectivos productos, con el fin de establecer un Impuesto de US\$ 0,02 por cada botella. Luego de varias reuniones al más alto nivel, logramos que el impuesto sea cancelado por el consumidor y que nuestra industria sea agente de retención de los valores causados por este impuesto. Sin embargo estamos en la obligación de redimir a los consumidores los valores correspondientes a las botellas que devuelvan en las distintas bodegas que tenemos en el Ecuador y posteriormente reclamar los valores al SRI.

ACTIVIDADES DEL AREA DE PRODUCCION:

Durante el año 2011, nos aseguramos de consolidar toda la operación productiva de la planta de Delisoda. Debo informar que finalmente logramos mantener una actividad productiva dentro de los más altos estándares de calidad establecidos por Pepsico. Sin embargo, durante el 2011, tuvimos que atender un serio conflicto con ellos, debido a múltiples problemas de calidad por continuas fallas en nuestros procesos productivos, que provocaron un alto nivel de mermas y productos fuera de especificación y que nos han llevado a realizar ajustes importantes a nuestros balances, que lo explicare más adelante

Tuve que realizar cambios en nuestra estructura organizacional para corregir estas anomalías, realizar inversiones para mejorar nuestra infraestructura, para que a finales del 2011, logremos recuperar una calificación de planta en verde, dentro de los parámetros definidos por PI.

Considero necesario comentar que la manera como atendimos la puesta en marcha de nuestra operación en el 2008, sin poder detener ningún proceso de fabricación mientras corregíamos toda la infraestructura disponible, finalmente hizo crisis durante el 2011. Sin embargo ahora podemos decir que la transformación tecnológica de la planta de Delisoda ha terminado.

Por todos los inconvenientes que he comentado, cumplimos nuestros presupuestos al 90% de lo planificado en forma general,

Debo insistir en el impacto negativo en nuestros márgenes, por el incremento de precios de nuestras materias primas, para reducir este efecto, hemos disminuido los pesos de las diferentes preformas que utilizamos. También en el caso de algunos de nuestros productos, generamos una sustitución parcial del azúcar. Sin embargo estos ajustes no lograron cubrir los incrementos mencionados, por lo que nuestros márgenes se redujeron en promedio un 10% respecto al año anterior.

Para el 2012, consideramos necesario que atendamos la capacidad operativa de la planta. En el proceso de llenado en frío, es necesario asegurar la correcta operación de todas nuestras líneas. En el proceso de llenado en caliente, es necesario planificar la inversión en otro pasteurizador para que cada línea opere por separado.

ACTIVIDADES DEL AREA COMERCIAL:

La situación competitiva de la industria de líquidos no alcohólicos del Ecuador, ha cambiado en su totalidad, el ingreso de ARCA, ha generado un cambio significativo en el nivel de competencia dentro de la industria, su enorme capacidad de inversión se nota en todas las regiones del país e indudablemente ha afectado nuestros resultados operativos.

Durante el año 2011, hemos logrado el 91% de cumplimiento respecto de la situación proyectada para dicho periodo. Este periodo para las marcas Pepsi, Mas y Deli ha sido muy complicado, incluso tenemos un crecimiento negativo respecto al 2010, por lo que durante el 2012 deberemos fortalecer nuestras actividades en el mercado para retomar la senda del crecimiento.

Hemos planificado acciones en dos direcciones básicamente, la primera orientada a fortalecer todo el portafolio de productos de gaseosas, con la incorporación de nuevas presentaciones 400GRB y 250 PET y la segunda enfocada en mejorar la disciplina de trabajo operativa de nuestra fuerza de ventas ya que existe un GAP importante entre los resultados operativos que logramos con las marcas de Tesalia Springs Co.

Es necesario trabajar en el fortalecimiento del portafolio de Deli, ya que solo competimos en el 40% del Mercado con las presentaciones actuales, es imperativo el incorporar nuevas opciones en tetra pack, que es la presentación líder de la industria. Indudablemente este proceso requerirá inversiones tanto en planta como en el mercado, para asegurar que la nueva propuesta de valor para Deli, cuente con el apoyo de los consumidores.

Los logros generados con Gatorade, Seven Up y Gallito, deben mantenerse, son marcas que ayudaran a consolidar toda la operación comercial de Delisoda y hay que seguir invirtiendo en fortalecer los indicadores de clientes compran y frecuencia de compra.

Durante el año 2011, mantuvimos la coordinación de actividades comerciales con la empresa Tesalia, con la que hemos realizado una serie de actividades que redundan en nuestro beneficio. Es así que hemos participado en el desarrollo de sinergias en el área comercial y en el área administrativa.

Debo mencionar que el ambiente de inestabilidad política y la enorme competencia nos obligan a mantener siempre una actitud muy proactiva frente al mercado a fin de mantener consolidada nuestra situación competitiva.

ACTIVIDADES DEL AREA ADMINISTRATIVA:

En el año 2011 hemos fortalecido el manejo administrativo de Delisoda, asegurando el cumplimiento de las normas y procedimientos de los distintos procesos que gobiernan nuestra cadena de valor. Seguiremos en esta senda ya que es la mejor vía de asegurar el buen uso de todos los recursos de la empresa.

El efecto de la crisis de materias primas y los inconvenientes presentados tanto en nuestra actividad productiva y comercial, han afectado nuestra situación patrimonial. Por ello en la Junta de Accionistas del 1 de Diciembre del 2011, explique en detalle las razones que nos han llevado a realizar ajustes en resultados de años anteriores por US\$ 16.752.962. Por ello hemos , en coordinación con nuestros accionistas, he llevado a cabo las siguientes acciones: Incremento de capital vía compensación de créditos, reestructuración de operaciones bancarias, renegociación de condiciones con nuestros principales proveedores, optimización de mano de obra y una reducción de costos y gastos en todos los procesos productivos de la empresa y de esa forma reestructurar completamente nuestra organización.

Adicionalmente, el 31 de enero de Junta general de accionistas, aprobó la fusión por absorción con The Tesalia Springs Co. con el propósito que la fortaleza patrimonial y organizacional de Tesalia, permita consolidar una operación, que enfrente de forma más efectiva los distintos niveles de competencia en el Mercado de líquidos no alcohólicos en el Ecuador. Este proceso se encuentra en marcha y se espera que se culmine durante el 2012, una vez que se hayan cubierto todos los requerimientos de ley.

Dentro de este proceso de consolidación patrimonial y organizacional, se enmarca la negociación realizada con Cabcorp, que culmino en Abril del 2012 y que seguramente nos permitirá competir de mejor forma con todas las sinergias financieras y operativas que se generaran con un socio estratégico tan importante.

OTROS ASUNTOS:

Hemos cumplido las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, lo que nos ha llevado a pagar razonables cantidades en impuestos, manteniendo una sana relación con el SRI y con los demás organismos de control.

A continuación, presento un resumen de los resultados del Ejercicio 2011:

PERDIDA ANTES DE TRABAJADORES E IMP. A LA RENTA	US\$ (4.065.498)
Menos:	
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	
IMPUESTO A LA RENTA ESTIMADO	US\$ 867.015
PERDIDA NETA DEL EJERCICIO 2011	US\$ (4.932.513)



Hemos cumplido todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio. Todas las transacciones registradas en la contabilidad y expuestas en los estados financieros del

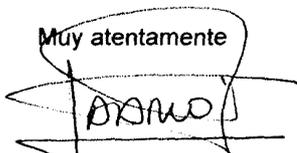
período económico iniciado el 1 de enero y concluido el 31 de diciembre de 2011 han sido debidamente puestas en conocimiento y han sido sujetas de aprobación por parte de los Principales Accionistas. Por lo que solicito la aprobación de los estados financieros del ejercicio fiscal del año 2011.

Finalmente, deseo, expresar mi agradecimiento al permanente apoyo y confianza a esta Administración por parte del Directorio de DELISODA S.A. Estoy seguro que todas las acciones llevadas a cabo permitirán construir una organización sólida, rentable y que cubra todas las expectativas de todos quienes tienen directa relación con esta organización, sus accionistas, Pepsico y nuestros trabajadores.

Por último un reconocimiento muy especial a todos los administradores, empleados y trabajadores que me han apoyado durante el tiempo en el que he estado al frente de esta organización, juntos la hemos transformado y estoy seguro que con todo el soporte de Cabcorp se obtendrán mejores resultados.

De los Señores Accionistas,

Muy atentamente



Ing. Luis Eduardo Alarcón Villafuerte
Gerente General

