

Machala, 16 de Abril del 2012

SEÑORES ACCIONISTAS

EMBOTELLADORA Y DISTRIBUIDORA MACHALA EMBOMACHALA S.A.

De mis consideraciones:



En cumplimiento a las disposiciones estatutarias como representante legal de la compañía en mis funciones de GERENTE GENERAL, presento mi informe de actividades del periodo correspondiente al año 2011.

El mercado de refrescos está evolucionando hacia lo que el gobierno denomina el buen vivir, lo que ocasiona una merma en el consumo de productos que no son hechos en base a néctar naturales lo que afecta a nuestros márgenes al caer el volumen y como el precio del petróleo está alto así como el incremento constante en los precios de los repuestos, materiales y los insumos de producción provocan que se analice el precio y siempre estemos haciendo ajustes de precios de venta a nuestros clientes que son necesarios para cubrir los impuestos, gastos operativos y el ataque de la competencia. Sigue la disposición gubernamental de que no se venda gaseosas en los centros de educación que sigue afectándonos en la venta y nos preocupa la generación de marca a futuro, ya que si de niño no consumes algo no esperamos que lo hagan en lo posterior.

Por esta razón es que nuestros márgenes en cuanto a la venta de gaseosas se ve disminuido, ya que también me afecta que somos distribuidores y no productores y tenemos que sobrellevar un precio intercompany que es proporcionado por el grupo CTB.

La alianzas comerciales con Quicornac ( jugos Sunny ) y Ambev Ecuador (cerveza Brahma y Bud Weiser), han pasado a formar parte importante en el rendimiento financiero ya que se ha logrado conquistar gran parte del mercado y por lo tanto hemos conseguido un volumen de venta muy satisfactorio.

En cuanto a la línea de ventas de Agua Purificada, debemos anotar que se ha crecido un 5% en forma global referente al año 2010, situación que nos ha ayuda a estabilizar la economía de la empresa, pero debemos tomar precauciones ya que la competencia está cambiando las imágenes y sigue con las políticas de mermar los precios. También es preciso acotar que estos productos no se de margen sino de volumen por lo que estamos trabajando en la fidelidad de los clientes a fin de que siga en proceso de crecimiento.

Hoy más que nunca se sigue trabajando con un estricto control de costos y gastos, merced a negociaciones con proveedores y con políticas de ventas acopladas al momento del mercado y sus productos, así como a la situación económica del país. Es por esta razón que si hemos tenido un resultado positivo en nuestro estado de resultados y que ha cubierto todas las operaciones de la empresa durante el año 2011.

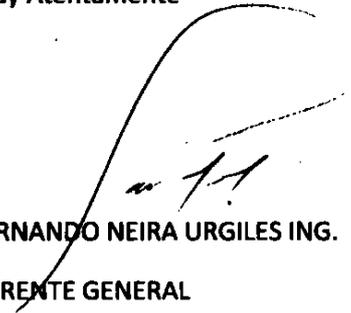
Embotelladora Machala, está al día con todas sus obligaciones fiscales, gobiernos seccionales, Seguro Social, Ministerio de relaciones Laborales, superintendencia de Compañías, y otros a fin

de que la imagen y buen nombre de los accionistas, Directivos y trabajadores siempre este muy alto.

Al momento estamos en el proceso de Implementación de las NIIF, se ha cumplido con lo dispuesto en este aspecto por la superintendencia de Compañía y presentado razonablemente el plan de implementación y la conciliación patrimonial solicitada con plazo 30 de Noviembre del 2011, quedando pendiente el avalúo de activos fijos y el estudio actuarial.

Es todo cuanto tengo que informar de los principales acontecimientos en el periodo Enero a Diciembre del 2011, esperando haber cumplido a satisfacción de los señores accionistas las funciones que se me han encomendado.

Muy Atentamente



FERNANDO NEIRA URGILES ING.  
GERENTE GENERAL

c.c. Archivo, Secretaría.

