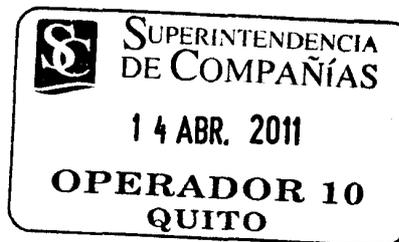




Distribuidora Colombina  
del Ecuador S.A.



Quito, Enero 2011.

### **Informe gerencial año 2010, Distribuidora Colombina del Ecuador S.A.**

Distribuidora Colombina del Ecuador S.A., cerró el año 2010 con ventas de US\$ 18,2 millones creciendo el 15% respecto al 2009 y cumpliendo el presupuesto en un 95,2%. La variación con respecto a presupuesto se debió al incumplimiento de Bon Bon Bum, el cual estuvo afectado por la agresividad publicitaria y promocional de la competencia y un regular desempeño de las novedades lanzadas.

El año 2010, presentó una recuperación importante, comparado con el 2009 que estuvo fuertemente afectado por las salvaguardas por balanza de pagos y cambiaria que impuso el Ecuador, aumentando el costo en más de un 55%. También se impusieron cupos de importación en el 2009.

Para el 2010, el margen bruto de la filial que cerró en 28,4%, creció más de 11 puntos respecto al 2009, debido a la eliminación de las salvaguardas gradualmente desde Enero hasta Agosto. En 2010, no se cumplió el margen del presupuesto debido a que se había considerado que las salvaguardas, iban a ser eliminadas desde Enero 2010.

Los gastos operacionales de la filial estuvieron en 17,4%, 0,4 puntos debajo de lo presupuestado y creciendo 1 punto respecto al 2009. La principal causa fue que el impuesto de salida de divisas pasó del 1 al 2%, del 2009 al 2010.

La utilidad operacional en el 2010, estuvo por debajo de lo presupuestado. 2 millones de 2,7 que se presupuestaron. La variación, se generó por el mayor margen presupuestado al haber considerado que las salvaguardas a importaciones serían desmontadas en Enero 2010 y la realidad es que la tuvimos hasta Agosto del 2010.

- Como factores claves de éxito durante el 2010 en la operación de Distribuidora colombina del Ecuador, se mencionan las siguientes:

- Desarrollo de la distribución, logrando ventas superiores a los us\$ 8 millones y creciendo alrededor de un 25% en este canal., si se comparan año 2009 y 2010. El cubrimiento está en más de 40,000 tiendas con frecuencia semanal y quincenal. En 2009, se llegaba a 34000 tiendas aproximadamente.

- Eficiencia en procesos administrativos y comerciales, trabajando bajo el esquema de foco y autonomía en las funciones de cada cargo.

- Equipo humano totalmente comprometido, que trabaja bajo los enunciados de la visión, misión y valores corporativos.

Atte,  
  
**Jaime Botero Londoño**  
Gerente General