



Quito, Enero 2013.

Informe gerencial año 2012, Distribuidora Colombina del Ecuador S.A.

Distribuidora Colombina del Ecuador S.A., cerró el año 2012 con ventas de US\$ 23,4 millones creciendo el 10% respecto al 2011 y cumpliendo el presupuesto en un 95%. La variación con respecto al presupuesto se debió principalmente a la falta de abastecimiento de productos y a la caída en el consumo de Nucita crema, que decreció más de 15% con respecto al 2011.

Para el 2012, el margen bruto de la filial cerró en 21 %, 1 punto por encima del presupuesto, debido a aumentos de precios y mix de ventas.

Los gastos operacionales de la filial estuvieron en 17%, 2 puntos debajo de lo presupuestado y creciendo 1 punto con respecto al 2011. La principal causa, fue una mayor inversión en mercadeo para mantener nuestra posición en el mercado, ante la agresividad publicitaria y promocional de la competencia.

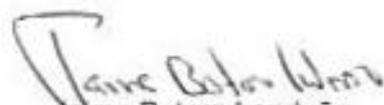
El control permanente en gastos, para mantenerlos en los índices presupuestados, sin afectar el normal funcionamiento de la empresa, es una tarea de ejecución permanente.

La utilidad operacional del 4% en el 2012, estuvo por 3 puntos encima del presupuesto, debido a los mejores resultados en Margen y control de gastos.

Como factores claves de éxito durante el 2012 en la operación de Distribuidora Colombina del Ecuador S.A., se mencionan las siguientes:

- Desarrollo de la distribución, logrando ventas superiores a los us\$ 11 millones y creciendo alrededor de un 17% en este canal, si se compara con el año 2011. El cubrimiento está en más de 48,000 tiendas con frecuencia semanal, quincenal y cada 3 semanas. En 2011, se llegaba a 42000 tiendas aproximadamente.
- Control permanente a los gastos y 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