

INFORME DEL GERENTE



15/02/2013

Corporación distribuidora de alimentos

De conformidad con la ley y los estatutos me permito explicar el comportamiento de los resultados del ejercicio del año 2012 de Cordialsa

Informe del gerente

CORPORACIÓN DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS

Señoras y señores integrantes de la junta de accionistas:

Si comenzamos por resumir lo más destacado del 2012 para Cordialsa Ecuador, debemos mencionar el crecimiento en ventas del 8,1% en dólares, impulsado por el desempeño de la línea de golosinas de nacional de chocolates de Colombia.

En Ecuador, el buen entorno económico aprovechado por nuestras redes de comercialización permitió crecer significativamente nuestras ventas y seguir en la conquista no solo de la distribución numérica sino también la participación de mercado.

Se destaca también el crecimiento de las grandes cadenas de un 12% en dólares y especialmente nuestro principal cliente Corporación la Favorita Supermaxi, adicional es importante mencionar los avances en distribución donde se obtuvo un crecimiento del 10% en dólares versus el año 2011.

Creciente generación de valor

En el año 2012 logramos crecer rentablemente sin incrementos significativos en los precios de venta al público, las ventas totales fueron de 30,9 millones de dólares, con un crecimiento del 8,1% en dólares. Las toneladas ascendieron a 5.682 con un decrecimiento del 0,9%

Concepto	USD (Miles)		% Var	% Part	
	2011	2012		2011	2012
GALLETAS	13.347	14.293	7,1	46,7	46,2
Noel	13.122	14.053	7,1	45,9	45,5
Cnch Perú	225	240	6,3	0,8	0,8
CHOCOLATES	8.698	9.741	12,0	30,4	31,5
Cnch Col	6.998	8.062	15,2	24,5	26,1
Cnch Perú	1.701	1.678	(1,3)	5,9	5,4
CAFÉ	6.553	6.878	5,0	22,9	22,2
Colcafé	6.553	6.878	5,0	22,9	22,2
TOTAL	28.599	30.911	8,1	100,0	100,0

Concepto	TON		% Var	% Part	
	2011	2012		2011	2012
GALLETAS	3.995	3.871	(3,1)	69,7	68,1
Noel	3.933	3.811	(3,1)	68,6	67,1
Cnch Perú	61	60	(2,0)	1,1	1,1
CHOCOLATES	1.406	1.453	3,3	24,5	25,6
Cnch Col	1.071	1.147	7,1	18,7	20,2
Cnch Perú	335	306	(8,8)	5,8	5,4
CAFÉ	333	359	7,6	5,8	6,3
Colcafé	333	359	7,6	5,8	6,3
TOTAL	5.734	5.682		100,0	100,0

Este importante crecimiento está impulsado por el modelo comercial y de distribución adicional esta apalancado por el lanzamiento de productos nuevos que ayudan a fortalecer nuestro portafolio de fracciones de moneda.

La dinámica de nuestra red comercial llega a más de 41.589 puntos de venta, adicional concentramos esfuerzos en consolidar nuestra red de distribuidores de una manera rentable y automatizada, esto nos permitió un comportamiento activo de las categorías, manteniendo nuestra participación de mercado en el caso de Choclo 20,2%, Colcafe 14,8%, Noel 9,6% en valor.

El margen Ebitda pasó de 768 a 883 mil dólares con una variación del 15,1%,

Concepto	Miles de USD		% Var	% Part.	
	2011	2012		2011	2012
Ventas Netas	28.599	30.911	8,1	100,0	100,0
Costo Mcía Vendida	-22.008	-23.533	6,9	-77,0	-76,1
Otros Ingresos Operacionales	65	64	-1,5	0,2	0,2
Ut. Bruta	6.656	7.443	11,8	23,3	24,1
Ut. Operativa	6.656	7.443	11,8	23,3	24,1
Dep+Amort+Prov	0	0	n.a.	0,0	0,0
UTILIDAD INDUSTRIAL	6.656	7.443	11,8	23,3	24,1
Gastos Distribucion Controlables	0	0	n.a.	0,0	0,0
UTILIDAD DIRECTA	6.656	7.443	11,8	23,3	24,1
Gastos Distribucion Internacional	-6.048	-6.631	9,6	-21,1	-21,5
Lógica	-1.047	-1.239	18,4	-3,7	-4,0
Ventas y Administración	-3.254	-3.865	18,8	-11,4	-12,5
Trade	-653	-487	-25,4	-2,3	-1,6
Mercadeo	-1.095	-1.040	-5,0	-3,8	-3,4
Reintegros Mercadeo y Trade	0	0	n.a.	0,0	0,0
Dep+Amort+Prov	160	72	-55,0	0,6	0,2
EBITDA	768	883	15,1	2,7	2,9
COSTO POR SERVIR	-4.301	-5.104	18,7	-15,0	-16,5
UTILIDAD DISTRIBUCIÓN	2.356	2.339	-0,7	8,2	7,6

El costo por servir se vio impactado por el impuesto a la salida de divisas (ISD) pasando de 15,1% a 16,5% para el año 2012.

La utilidad de distribución del año 2012 fue de 2,3 millones de dólares teniendo un leve descenso del 0,7% versus el año 2011

Es importante resaltar el incremento de utilidades a repartir a trabajadores pasando de 69.926 dólares en el año 2011 a 119.994 dólares en el año 2012, con base en las utilidades obtenidas en este periodo presento la propuesta de disposición de las mismas

Apropiación de la utilidad del ejercicio

UTILIDAD CONTABLE	799.964
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	-119.995
(-) AMORTIZACION PERDIDAS	-
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-223.664
= UTILIDAD LIQUIDA	456.305
(-) RESERVA LEGAL	45.631
= UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS	410.675
(-) RESERVA FACULTATIVA	-410.675

En la gestión social seguimos buscando siempre el desarrollo integral de nuestra gente, para contar con colaboradores competentes, comprometidos y en permanente superación.

Nos apoyamos en programas de formación como en los módulos de SAP, fundamentos de seguridad industrial, capacitaciones en comunicación, servicio al cliente, marcas y en distribución, también es de resaltar el acompañamiento a nuestros aliados estratégicos con programas como manipulación de alimentos y servicio al cliente.

Seguimos trabajando en temas de bienestar con nuestros equipos, buscando que se eleve la calidad de vida y las competencias de nuestra gente, de forma que podamos afrontar adecuadamente los desafíos de productividad y competitividad, nos preocupamos en mejorar el ambiente, en sus condiciones físicas y el clima organizacional.

También es importante informar que la compañía ha cumplido con sus obligaciones de control legal, entre otras: Liquidación y pago de impuestos, Patentes, bomberos, licencias de funcionamiento y de software.

Perspectivas

Ecuador y en general la región viene con un crecimiento sobresaliente lo anterior sumando a nuestra capacidad de distribución, fortaleza de nuestras marcas, nuestro equipo humano y la cultura de innovación nos sitúan favorablemente para alcanzar unas ventas de 35,1 millones de dólares, logrando así un crecimiento presupuestado del 14% para el año 2013.

En Cordialsa nos proponemos consolidar seis marcas estratégicas, Ducales, Festival, Chocolisto, Colcafe, Jet y Saltin buscando incrementar la participación de mercado y focalizando la inversión.

En el tema de distribución tenemos un gran proyecto llamado plan Guayaquil, que busca recuperar tanto las ventas como la distribución numérica de la región, adicional estamos generando empleo contratando de manera directa a un equipo comercial cobijados con todos nuestros beneficios.

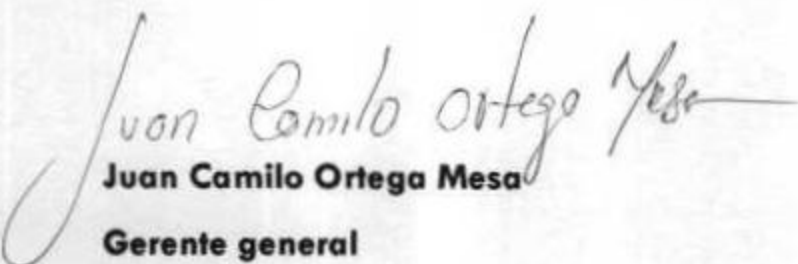
Seguiremos en la búsqueda de mejorar nuestros días de cartera y seguiremos acompañando a nuestro equipo de distribuidores para que tengan una administración sana de su negocio

Ya para finalizar es importante informar que seguiremos trabajando en planes que contribuyan a mejorar nuestro clima organizacional y nos apoyaremos en los planes de formación y entrenamiento para elevar las competencias de nuestros trabajadores.

Agradecimientos

Mis más sinceros agradecimientos a nuestros accionistas, consumidores por la confianza depositada, adicional a nuestra junta directiva que siempre está acompañando nuestra gestión buscando ayudar y acompañar nuestros resultados propuestos

Una mención muy especial a nuestro equipo humano de colaboradores por aportar al resultado obtenido.



Juan Camilo Ortega Mesa

Gerente general

Cordialsa Ecuador