

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
CORPORACIÓN DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS S.A.
Ciudad.-

INFORME DEL GERENTE

De conformidad con la ley y los estatutos de la Compañía, me complace presentar el informe de Resultados del Ejercicio del 2007 y sus correspondientes Estados Financieros.

ENTORNO.- Los resultados de la compañía al cierre del año 2007, reflejan un comportamiento satisfactorio financieramente pero inferior al presupuestado en ventas, esto debido al bajo consumo en el primer trimestre marcado por aspectos políticos de cambio de gobierno lo que generó incertidumbre.

Los cambios políticos muestran un gobierno de izquierda con tendencia socialista que le han dado al presidente un alto nivel de popularidad en las clases bajas y una reacción contraria en la clase media y alta. Reformas como la ley de equidad tributaria han sido cuestionada por estos últimos y en especial la creación de una asamblea constituyente de plenos poderes que reforme la constitución y legisle temporalmente tras la destitución del congreso son entre otros factores los que hacen que se mantenga la alerta general de la población; no obstante, el País se mantiene estable en su consumo debido a un incremento desmesurado del salario mínimo de un 18% lo cual ha ido disparando la inflación y el desempleo. No existen indicios que pongan en riesgo la dolarización del País para este año.

Es así, que las proyecciones futuras para el año 2008, se enmarcan en un contexto de incertidumbre.

SITUACION DEL MERCADO.- Se vivió particularmente un año muy competitivo. La Universal gracias al fuerte posicionamiento de sus marcas sigue recuperando el espacio en ventas y en los lineales que había perdido, Colombina mantiene una estrategia agresiva de precios, Nestlé invirtiendo bastante en el mercado atendiendo con esto el nuevo entorno competitivo. Todo esto hizo que el desempeño comercial fuera más complicado y se afectaran las ventas.

Así mismo, la pérdida de competitividad y disminución del portafolio de Golosinas de Chocolate y la aparición de nuevas referencias en sobre en cocoas y modificadores como Ricacao, la Universal, Nucita etc. fueron un factor preponderante para que estas dos categorías bajaran sustancialmente sus volúmenes de ventas.

Es importante recalcar el impacto negativo que se produce al concesionario con la situación antes mencionada, ya que son productos muy orientados al canal detallista lo cual se suma a la pérdida del portafolio de duros del año 2006.

RESULTADOS DE VENTAS.- Las ventas netas de Cordialsa en el año 2007 ascendieron a Usd. 21,747MM., lo cual significa un decrecimiento con respecto al año 2006 del -7,8% y una ejecución presupuestal del 88%. Las ventas en volumen fueron de 6.620 toneladas, lo que representa un decrecimiento con respecto al año 2006 del -11% y una ejecución presupuestal del 92%.

Las ventas de Nacional de Chocolates fueron de Usd. 5.741 MM., con una participación del 26%, las de Galletas Noel Usd. 9.975 MM., con una participación del 46%, las de Colcafé Usd 4.681 MM., con una participación del 22%, las de Dulces de Colombia Usd 1.351MM., con una participación del 6%.

En la línea de Nacional de Chocolates el decrecimiento fue del -18% en dólares y el -23% en toneladas. En la línea de galletas Noel el crecimiento fue del 4% en dólares y el -2% en toneladas. En la línea de Colcafé el decrecimiento fue -6% en dólares y el -6% en toneladas. En la línea de Dulces el crecimiento fue del -29% en dólares y -37% en toneladas.

Destacamos la recuperación que tuvo el mercado a partir del segundo trimestre pues al cierre del primer trimestre se registro un -35% en el total de líneas recuperándose hasta un -7,8% al cierre del año.

RESULTADOS FINANCIEROS.- Las ventas brutas del año 2007 fueron de 25.9 MM. de Usd. El margen bruto obtenido por la Compañía fue del 24% superando al del año 2006 que fue del 22,6%.

Los gastos operativos disminuyeron en un -1,35% con respecto al año 2006, originado por un control de gastos de ventas y costos de servicios en general.

La cifra de devoluciones de Usd. 1.368MM., representó un 6.3% de las ventas inferior a Usd.1.546 MM., en el 2006 que representó el 6.6%. Así mismo en el 2007 el 1,36% corresponde a mercancía mala y el otro 5% a mercancía buena devuelta por otros motivos.

Los descuentos fueron de Usd 2.821MM., que representaron un 13% de las ventas de 2007 los cuales versus el 2006 fueron Usd. 3.363MM., que representaron el 14,3% de las ventas. Esto representa una disminución del 16% en valores dados en descuentos lo que contribuyó a incrementar el margen bruto como se expuso anteriormente.

Los gastos de mercadeo fueron de Usd. 1.702MM. vs. 2.095MM. del 2006. Esta disminución se dio en virtud de que las ventas no fueron las esperadas por lo cual se disminuyó la inversión en este rubro.

La utilidad neta de la Empresa en el año 2007 fue de Usd. 137MM. que representó el 0.63% de las ventas netas, superior a las del 2006, cuya utilidad neta fue de Usd.115MM., que representó el 0,49%.

Respecto al pasivo no existe ninguna deuda financiera que implique gastos por intereses.

Con relación a las principales cuentas del balance tenemos:

Caja.- Cerró con un saldo de Usd.889M versus Usd 992M del 2006 (-10%)..

Cuentas por cobrar.- La cartera tuvo un decrecimiento del -34% como resultado de un mayor Control del crédito y menores ventas.

Inventarios.- Se incrementaron al cierre en un 50% pasando de Usd. 1.908 al cierre de 2006 vs Usd.2.868 como política de provisión de inventario ante los riesgos de paro en frontera. Está política se mantuvo durante todo el año.

Cuentas por pagar.- Cerró en Usd. 6.474MM vs 7.408MM con un decrecimiento del 13% con respecto al año anterior, mejorando con esto el pago a las distintas empresas en Colombia.

Patrimonio.- Tuvo una leve mejoría, como resultado de la utilidad neta originada en el período, pasando del 70.9% del capital social a representar el 74.6%, sin ningún riesgo de caer en la obligatoriedad de capitalización de la Compañía, que se genera cuando las pérdidas acumuladas superan el 50% de capital social.

En cuanto a la pérdida de Usd. 668M que viene de ejercicios de años anteriores, el doctor Jairo González gerente del área Jurídica del grupo recomienda disminuirlas del capital social para lo cual estamos esperando la notificación del mismo.

CARTERA.- La económica del país, hace cada vez más riesgoso el otorgamiento del crédito.

En el caso particular del esquema de los concesionarios tenemos alguna seguridad con el manejo de las garantías, pero en lo que concierne a mayoristas y supermercados independientes que es manejado por fuerza de ventas propia, es una cartera sin ninguna protección, donde el recaudo a veces se vuelve más lento por los montos que manejan.

La cartera castigada en el presente período fue de Usd. \$102,8M contra una provisión de Usd \$ 271,7M quedando una provisión neta de Usd. 168,8M. Las cuentas Judiciales de los últimos cinco años al cierre de 2007 ascienden a Usd. 608M. vs. 681M al cierre del año 2006.

A pesar de las garantías con que contamos de la mayoría de concesionarios, es el canal que más pérdidas genera pues varias garantías son insuficientes o los territorios no son rentables para estos generando un bajo flujo de pagos lo que lleva a cobros judiciales que resultan inferiores a lo adeudado a Cordialsa. En esto se está trabajando para asesorar al concesionario en el manejo de su capital de trabajo y en como rentabilizar su territorio para disminuir los cobros judiciales y posteriores pérdidas.

RECURSOS HUMANOS.-

En el año 2008 se trabajará en desarrollar con nuestra gente la misión, visión y valores que se definieron, así como elevar el perfil y capacitación de nuestra gente para propender con esto en la

conformación de un equipo talentoso y competitivo capaz de afrontar los retos del 2008 y de años venideros

El actual gobierno esta impulsando la eliminación de tercerizadoras e intermediarias lo cual puede traer consigo la contratación directa de algunas personas. Esperamos que pueda salvarse la tercerización si se logra demostrar claramente que las personas contratadas bajo esta modalidad desarrollan labores indirectas. Estamos a la espera de la aprobación de la nueva Ley por parte de la asamblea constituyente.

Sea esta la oportunidad de agradecer a cada trabajador su magnífica labor y consagración; así mismo a las directivas de las empresas por su constante apoyo y colaboración.

Atentamente,

Rubén Fernández Villa
GERENTE GENERAL