

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 2008 y sus correspondientes Estados Financieros.

ENTORNO.- Los resultados de la compañía al cierre del año 2008, reflejan un comportamiento satisfactorio tanto financieramente como en el cumplimiento del presupuestado de ventas, esto debido a un estricto plan de austeridad y focalización de las inversiones y a la consolidación de estrategias comerciales a demás de un buen desempeño de la economía producto de un elevado gasto público del gobierno.

Cada vez se fortalece más el gobierno de izquierda con tendencia socialista del presidente Rafael Correa lo cual le ha dado al presidente un alto nivel de popularidad en las clases bajas y una reacción contraria en la clase media y alta. El elevado gasto público puso dinámica en el mercado a demás del incremento de salario mínimo de un 18,6% que dio a la población un poder adquisitivo adicional ya que la inflación se ubicó en el 8,83%. La economía Ecuatoriana basada en las altas exportaciones del petróleo tuvo en los primeros nueve meses un buen comportamiento que permitió al gobierno generar el dinero suficiente para cumplir sus planes socialistas. El panorama cambió en los últimos tres meses donde el petróleo pasó de US \$ 140 a US \$ 28 lo cual sumado a la disminución de las remesas de los inmigrantes ha tenido un fuerte impacto en las finanzas del gobierno y en la balanza de pagos que ha llevado al país a tomar medidas de restricción de importaciones y establecimiento de aranceles en el 2009 para corregir este desequilibrio, por lo que se espera que en el 2009 se de a demás una alta inflación y se eleve la tasa de desempleo. Todo esto es el inicio de lo que parece ser el fin de la dolarización que sólo se podría contener si el precio del petróleo y las remesas vuelven a subir lo cual se ve poco probable en este año que comienza.

Es así, que las proyecciones futuras para el año 2009, se enmarcan en un contexto de bajas ventas y pérdida de rentabilidad mas está crisis podría traer también otras oportunidades para los que podamos mantenernos en este año.

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. No obstante, una fuerte orientación nuestra en los canales mas estratégicos, en el fortalecimiento de las marcas y en el desarrollo de competencias de nuestra gente nos permitieron obtener un resultado que superó las expectativas de presupuestos comerciales y financieros.



RESULTADOS DE VENTAS.- Las ventas netas de Cordialsa en el año 2008 ascendieron a Usd. 26.329MM., lo cual significa un crecimiento con respecto al año 2007 del 21% y una ejecución presupuestal del 105%. Las ventas en volumen fueron de 7.459 toneladas, lo que representa un crecimiento con respecto al año 2007 del 13% y una ejecución presupuestal del 109%.

Las ventas de Nacional de Chocolates fueron de Usd. 6.439 MM., con una participación del 24,46%, las de Galletas Noel Usd. 12.570 MM., con una participación del 47,74%, las de Colcafé Usd 5.839 MM., con una participación del 22,18%, las de Dulces de Colombia Usd 1.467MM., con una participación del 5,57%.

En la línea de Nacional de Chocolates el crecimiento fue del 12,3% en dólares y un crecimiento del 1.64% en toneladas esto incluye Winters línea que se empezó a comercializar en octubre de 2008 y que alcanzó ventas por Usd 278.M y 50 toneladas. En la línea de galletas Noel el crecimiento fue del 26% en dólares y el 18% en toneladas. En la línea de Colcafé el crecimiento fue 25% en dólares y el 6% en toneladas. En la línea de Dulces el crecimiento fue del 8,8% en dólares y el 1,5% en toneladas.

RESULTADOS FINANCIEROS.- Las ventas brutas del año 2008 fueron de 30.3 MM. de Usd. El margen bruto obtenido por la Compañía fue del 24,9% superando al del año 2007 que fue del 24%.

Los gastos operativos sin regalías representaron el 17,5% vs el 18,3% del año 2007. Cabe anotar que en el año 2008 se pagaron a Colombia como regalías por el uso de marcas Usd 996.5M vs Usd 300M en el 2007.

La cifra de devoluciones de Usd. 707M., representó un 2.7% de las ventas inferior a Usd.1.368 MM., en el 2007 que representó el 6.3%. Así mismo en el 2008 el 1% corresponde a mercancía mala y el otro 1,7% a mercancía buena devuelta por otros motivos.

Los descuentos fueron de Usd 3.274MM., que representaron un 12,4% de las ventas de 2008 los cuales versus el 2007 fueron Usd. 2.821MM., que representaron el 13% de las ventas. Este Indicador esta bastante por debajo del crecimiento de las ventas que fue del 21% lo que contribuyó a incrementar el margen bruto.

Los gastos de mercadeo fueron de Usd. 2.224MM. vs. 1.702MM. del 2007. Este incremento de inversión se dio para el fortalecimiento de las marcas y apoyo a las ventas lo cual superó el resultado esperado.

La utilidad antes de intereses y de impuestos de la Empresa en el año 2008 fue de Usd. 236M. que representó el 0.89% de las ventas netas, superior a las del 2007, cuya utilidad neta fue de Usd.137M., que representó el 0,63%.

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

Con relación a las principales cuentas del balance tenemos:

Disponible- Cerró con un saldo de Usd 848M versus Usd 889M del 2007, Incluye saldo de bancos (-4,61%)

Cuentas por cobrar- La rotación de cartera paso de 67 días a 49 días como resultado de un mayor Control del crédito y capacitación de la fuerza de ventas.

Inventarios- Disminuyeron al cierre en un 28,7% pasando de Usd. 2.868 al cierre de 2007 vs. Usd 2.044. En el 2009 se prevé un incremento de inventario en el 2009 para blindarse ante posibles cierres de frontera sumado a las restricciones de importación.

Cuentas por pagar- Cerró en Usd. 5.944MM vs. 6.474MM con un decremento del 8% con respecto al año anterior producto de la buena recaudación de cartera a nuestros clientes ya que la mayor liquidez se destina a mejorar el pago a las distintas empresas en Colombia.

Patrimonio- Tuvo una leve mejora, como resultado de la utilidad neta originada en el periodo, pasando de 1.226MM a 1.463MM, 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 Jarro González gerente del área Jurídica del grupo recomienda disminuir las del capital social para lo cual estamos esperando la notificación del mismo.

CARTERA- La economía del país, hace cada vez mas 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 mas lento por los montos que manejan, no obstante el foco en esta cartera a permitido tener resultados significativos como se menciono anteriormente.

La cartera castigada en el presente periodo fue de Usd. \$208,6M contra una provisión de Usd \$312,4M quedando una provisión neta de Usd. 103,8M. Las cuentas judiciales de los últimos cinco años al cierre de 2008 ascienden a Usd. 397,8M. vs. 608M al cierre del año 2007.

A pesar de la mejora en cartera aun se dan grandes castigos de esta pues se están dando de baja Carteras perdidas de los últimos 5 años tiempo mínimo que se debe tener por ley estas cuentas en la contabilidad antes de dar de baja a las mismas.

RECURSOS HUMANOS- En el año 2008 se trabajó 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 de los años venideros.

El actual gobierno elimino las empresas tercerizadas e intermediarias lo cual trajo consigo la contratación directa de casi 100 personas que generan a demas de mayores costos unos mayores riesgos sindicales; de hecho, desde que se aprobó esta ley se han creado en el país 39 nuevos

