

oxpd: 64569

Quito, marzo 21 del 2012

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI CIA. LTDA.



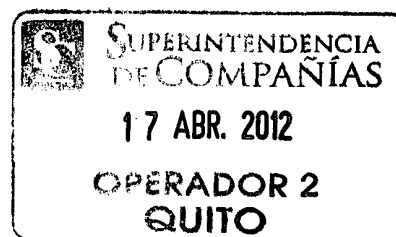
INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

De conformidad con la ley de Compañías Art.305 en su numeral 4, pongo en su consideración el Informe de Gerencia de la Compañía al 31 de Diciembre del 2011.

El año 2011 a diferencia del 2010 que se puede calificar como el mejor año de la historia molinera por los precios adecuando en la harina, fue un año que a pesar de que se desato una guerra de precios logramos tener utilidades importantes, ha esto se suma que la distribuidora ya no es un negocio netamente de harina, ya que he logrado introducir con mucho éxito productos como sal, grasas, aceites, azúcar, arroz etc. Siempre enfocándome en la visión de dar un servicio integral y completo a nuestro cliente panadero y es por esto que este 2011 ya nos constituimos como compañía Ltda dándole un perfil completamente formal al negocio.

Cabe resaltar que en el periodo 2011 a pesar de que nuestras ventas se redujeron con respecto al 2010 seguimos manteniendo un crecimiento constante desde el inicio de nuestras operaciones, es importante mencionar que no hemos perdimos ningún cliente, la reducción vino por la contracción generalizada de la demanda debido a un alto precio del trigo.

Con respecto a nuestra cartera me complace informar que de los 3,5 millones en promedio que vendemos al año, solo tenemos pendientes de cobro como cartera "E" \$8.018 usd lo que representa apenas el 0,22%. Por lo que la cartera y por ende el dinero de los inversionistas está muy bien controlado y diversificado, esto se a logrado en base a una excelente calificación de crédito y riesgo de nuestros clientes.



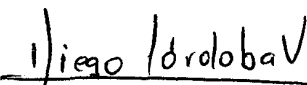
Nuestro producto estrella sigue siendo la harina Alpán la misma que no es despachada a nuestros clientes sin antes haber pasado por una rigurosa prueba de panificación, donde medimos cada uno de los parámetros de la misma, esto a permitido tener una constante calidad de este producto lo que creemos a fidelizado de una forma importante a nuestros clientes.

También este año hemos consolidado algo que siempre habíamos perseguido, y es ofrecer un excelente servicio técnico, el mismo que hemos medido con encuestas que nos han demostrado que nuestro servicio es calificado con los más altos estándares.

En conclusión el 2011 ha sido un buen año para la distribuidora, logrando adecuados márgenes de rentabilidad y solvencia, consolidando cada vez más un crecimiento sano basado en servicio y calidad manteniendo clientes importantes tales como Pronaca, Cyrano, Baguette, KFC, Maxipan, Tecfood, Produdis entre otros importantes.

Agradeciendo a los accionistas por la confianza depositada en mi gestión, me es grato suscribir.

Cordialmente,


Diego F. Cordoba

GERENTE GENERAL

DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI

