

Distribuidores de la Sierra Disierra Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2006

Quito, a 30 de junio del 2007

Señores
ACCIONISTAS
DISTRIBUIDORES DE LA SIERRA DISIERRA CIA. LTDA.
Ciudad.

Me permito poner a consideración de esta Junta General de Accionistas los Estados Financieros y el informe económico de actividades en el ejercicio 2006, conforme lo disponen los estatutos de Distribuidores de la Sierra Cía. Ltda.

1.- En este Ejercicio paso a paso se han ido cristalizando los proyectos que teníamos en carpeta y que habíamos tomado la decisión de ponerlos en marcha, con el propósito de darle a Disierra líneas propias que le permitan estabilizar la operación.

2.- Una de las líneas que trabajamos con mucha fuerza fue la del energizante XL de Polonia. Después de un largo proceso de sacar los permisos y todos los trámites relativos a poner a punto el producto para su comercialización se concluyó dicho proceso. A inicios del segundo semestre empezaron las gestiones para la importación del producto.

3.- Entre noviembre y diciembre se recibieron tres contenedores por las tres primeras importaciones, se manejaron a través de cartas de crédito emitidas por el Banco del Pichincha y apalancadas en el crédito con Provitales. El costo total de la mercadería importada ascendió a 89,327 USD., por 8,250 cajas de 24 latas.

4.- En el tema financiero; cancelamos el monto de 12,500 USD. por la operación de crédito con el Banco Rumiñahui, cancelamos un año por la propiedad de Guayaquil la suma de 19,349 USD., hemos cancelado a GMAC el crédito por la compra del vehículo de reparto de placas PGI 935, por otro lado los costos financieros se han incrementado por los recurrentes sobregiros al presentarse problemas de recuperación de cartera en la ruta de mayoristas de la línea de Liquors's, que en resumen se presenta así:

Gastos Financieros 2005	8,961 USD.
Gastos Financieros 2006	19,260 USD.
INCREMENTO	10,299 USD. 114.93%

5.- En cuanto al manejo comercial de productos locales nos hemos mantenido así:

Distribuidores de la Sierra Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2006

- * Liquor's continúa siendo nuestra principal línea, a pesar de la irregularidad con que se maneja el producto por los propios importadores
- * Dispacif, en los últimos meses le estamos dando mayor fuerza
- * JohnsonWax la mantenemos porque existe un canal directo para colocar la mercadería
- * Proalco, retomamos en este año pero por los costos nos hicieron dejar la distribución
- * Otras líneas que por sus montos, márgenes y canal de distribución las hemos dejado son Bartell, Ecuacolor, Ecuacocoa, Turicum, Juan Eljuri, Eveready, Intermedia, Nirsa, Reysahiwal, Interpharm, entre otras.

6.- En consecuencia a la variación constante de nuestro portafolio de productos los resultados del Ejercicio Económico 2006 presentan los siguientes resultados en las cifras más importantes:

Nivel de ventas anuales:

Año 2005	1,504,768 USD.
Año 2006	1,366,804 USD.
DISMINUCION	137,964 9.17 %

Margen de rentabilidad:

	Ventas	Margen Bruto	Rentabilidad
Ejercicio 2005	1,504,768	162,956	10.83%
Ejercicio 2006	1,366,804	65,508	4.79%

El deterioro de la rentabilidad está dado por el manejo inadecuado de la política de precios en el mercado por Liquor's cuyas ventas representan alrededor del 85%; hemos tenido que entregar el margen a la Compañía para ser competitivos, mover inventario y poder cumplir nuestras obligaciones de pago que son estrictamente en la fechas de vencimiento de 45 a 60 días.

Utilidad neta:

Utilidad 2005	2,543.17 USD.
Utilidad 2006	1,790.41 USD.
DISMINUCION	752.76 USD. 29.60 %

La rentabilidad si bien ha bajado, se mantiene en el mismo nivel y se ha logrado cubrir los costos operativos y financieros de la operación siendo soporte importante el apalancamiento en la estructura logística de Provitales.

7.- En consecuencia de los resultados alcanzados, la utilidad disponible para socios debe ser parte de la estructura patrimonial a efectos de ir mejorando los indicadores financieros.

Distribuidores de la Sierra Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2006

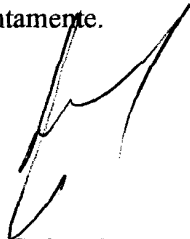
8.- Para el ejercicio 2007 los objetivos estarán orientados a:

- * Mantener el nivel de ventas para soportar la estructura operativa de la Compañía.
- * Planificar estrategias agresivas para colocar en el mercado local y nacional el principal producto de nuestro portafolio, el energizante XL. Trabajo con distribuidores, publicidad en medios y desarrollo de rutas de cobertura en Quito y Guayaquil principalmente.
- * Continuar trabajando en los proyectos de las líneas de productos propios de la Compañía.

9.- Finalmente debo acotar por la experiencia vivida en el plano comercial y por los resultados alcanzados, que el crecimiento de la Compañía se dará en la medida que tengamos en nuestro portafolio de productos líneas propias manejadas por nosotros bien sea aquellas importadas o a través de convenios de exclusividad que permitan manejar políticas comerciales serias y responsables.

Con el firme propósito de seguir trabajando en el crecimiento de la organización, y con la convicción de que *lograremos mejores resultados*.

Muy atentamente.



Sr. Diego Suárez Mora
GERENTE GENERAL