



DISTRIBUIDORA
CAAMAÑO CORNEJO CIA. LTDA.

Guayaquil, Marzo 12 del 2015

Señores

MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DISTRIBUIDORA CAAMAÑO CORNEJO CIA. LTDA.
Ciudad

Estimados Socios:

Dando cumplimiento a los estatutos de la Compañía me permito poner a su consideración el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de Flujos de Efectivo correspondiente al ejercicio económico del año 2014 de DISTRIBUIDORA CAAMAÑO CORNEJO CIA. LTDA.

En el año 2014 Ecuador cerró con una inflación anual del 3.67%, ligeramente superior al 2.70% del año anterior. Sin embargo, como en otros años, el incremento de precios en los productos que comercializamos fue superior al índice.

Las condiciones de mercado continúan siendo complicadas en nuestra línea de negocio. En ocasiones se manejan márgenes muy bajos que no son compatibles con los costos de nuestra operación. En otros casos el crecimiento agresivo en número de locales de autoservicios constituye una dura competencia para nuestros clientes y para nosotros debido a promociones especiales que se manejan en ese canal.

A mediados de año recibimos la noticia de Kimberly Clark que habían decidido cambiar su estructura de distribución y recibimos la propuesta de cambiar nuestro esquema de distribución multimarca a uno que sea dedicado exclusivamente a la venta de esta línea. Luego de muchas conversaciones al final no se concretó la propuesta y acordamos mantener el esquema vigente hasta fines del 2014 por lo que se inició la búsqueda

de otras líneas que puedan sustituir la participación de esta línea. Se incorporó la línea de jugos Sunny de Quicornac y se iniciaron conversaciones con Protisa para incluir la línea Elite en nuestro portafolio.

Como política interna, nuestro plan de austeridad ha continuado en todos los niveles y áreas de la Compañía.

En el 2014 continuamos el contrato de arrendamiento de las oficinas ubicadas en el Edificio Bauhaus a la Compañía Integralaudit Cia. Ltda.

En el área contable-financiera, los activos de la empresa totalizaron US\$586.167.69 que representa un incremento de aproximadamente el 4.8% respecto al año anterior.

La recuperación de la cartera fue en promedio de 25.45 días en promedio que representa un leve incremento respecto al año anterior bastante aceptable dadas las condiciones de mercado existentes. La rotación de inventarios estuvo en 20.60 días en promedio. Este índice creció en relación al año anterior debido a que se hizo una compra extraordinaria de Kimberly Clark para tener producto durante las primeras semanas del año y disminuir el impacto de la pérdida de esta línea mientras se trabaja en alternativas que reemplacen la línea.

Los pasivos totalizaron US\$486.936.97 lo cual significa un incremento del 2.7% respecto al año anterior.

En cuanto al Estado de Pérdidas y Ganancias, este nos muestra que las Ventas Netas tuvieron un incremento del 6.2% respecto al año anterior totalizando US\$3.375.920.83. Este incremento fue similar al del año anterior.

En cuanto al margen bruto en este año mejoró en relación al año anterior (13.19%) como resultado del cumplimiento de objetivos.

En lo que se refiere a los gastos de Ventas, Administración y Financieros totalizaron US\$405.950.12 los mismos que se incrementaron en un 9.7% respecto al año anterior.

El resultado del ejercicio fue una utilidad de US\$40.480.42 antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta. La participación a trabajadores fue de US\$6.072.06 y el Impuesto mínimo (anticipo) fue de US\$20.508.16. Considerados estos valores quedó una utilidad neta de US\$13.900.20 la misma que pongo a consideración de la Junta.

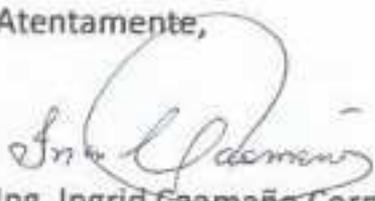
El año 2014 fue un año difícil. La Empresa debió asumir muchos retos e imprevistos. Sin embargo, se avanzó a fin de conseguir gran parte de los objetivos propuestos. Estos resultados son positivos y se seguirá trabajando para un desarrollo continuo y constante en los siguientes años.

En el área laboral se logró una mayor estabilidad en el personal especialmente del área de ventas. Existió un ligero incremento en el número de trabajadores en el área de Ventas.

Para este 2015 nuestra planificación está dirigida a un crecimiento en los impactos en las rutas de la fuerza de ventas que nos permita alcanzar los objetivos propuestos tanto en ventas como en rentabilidad. De igual manera buscaremos nuevas líneas que aporten a nuestro portafolio haciéndolo aún más atractivo a nuestros clientes.

Una vez más, mi agradecimiento a ustedes, señores Socios, por su confianza en el ejercicio de mis funciones y segura que el 2015 será un año de grandes retos pero también de grandes logros para la Empresa.

Atentamente,



Ing. Ingrid Caamaño Cornejo
Gerente General