

INFORME DEL GERENTE



14/02/2014

Corporación distribuidora de alimentos

De conformidad con la ley y los estatutos me permito explicar el comportamiento de los resultados del ejercicio del año 2013 de Cordialsa

Informe del gerente

CORPORACIÓN DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS

Señoras y señores integrantes de la junta de accionistas:

Si comenzamos por resumir lo más destacado del 2013 para Cordialsa Ecuador, debemos mencionar el crecimiento en ventas del 11,1% en dólares, impulsado por el desempeño de la línea de golosinas de nacional de chocolates de Colombia.

En Ecuador, el buen entorno económico aprovechado por nuestras redes de comercialización permitió crecer significativamente nuestras ventas y seguir en la conquista no solo de la distribución numérica sino también la participación de mercado.

Se destaca también el crecimiento de la ciudad de Guayaquil, principalmente por el montaje de una red de distribución directa para atender el canal de tiendas de barrio.

También es importante mencionar que al finalizar el año Ecuador reglamento el proceso de importaciones buscando desarrollar su matriz productiva y mejorar la balanza comercial

Creciente generación de valor

En el año 2013 logramos crecer rentablemente sin incrementos los precios de venta al público, antes por el contrario decidimos aumentar nuestra competitividad disminuyendo los precios de Chocolisto y Colcafe, las ventas totales fueron de 34,3 millones de dólares, con un crecimiento del 11,1% en dólares. Las toneladas ascendieron a 6.266 con un crecimiento del 10,3%

VENTAS	USD (Miles)				
	2012	2013	2013 P	% Cmpto	% Var
GALLETAS	14.293	15.941	15.964	99,9	11,5
CHOCOLATES	9.741	11.414	11.024	103,5	17,2
CAFÉ	6.878	6.971	8.209	84,9	1,4
TOTAL	30.911	34.327	35.197	97,5	11,1

VENTAS	TONELADAS				
	2012	2013	2013 P	% Cmpto	% Var
GALLETAS	3.871	4.165	4.373	95,2	7,6
CHOCOLATES	1.453	1.731	1.537	112,6	19,1
CAFÉ	359	370	421	88,0	3,3
TOTAL	5.682	6.266	6.331	99,0	10,3

Este importante crecimiento está impulsado por el modelo comercial y de distribución adicional esta apalancado por el lanzamiento de productos nuevos que ayudan a fortalecer nuestro portafolio de fracciones de moneda.

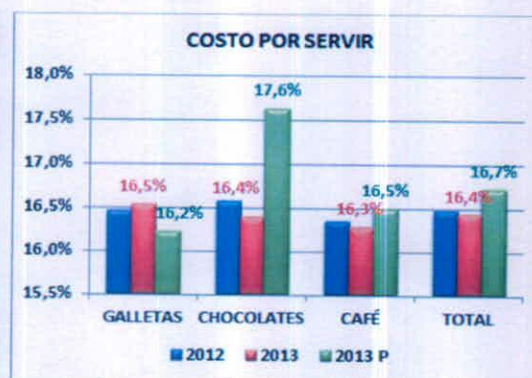
La dinámica de nuestra red comercial llega a más de 47.795 puntos de venta, adicional concentramos esfuerzos en consolidar nuestra red de distribuidores de una manera rentable y automatizada, esto nos permitió un comportamiento activo de las categorías, manteniendo nuestra participación de mercado en el caso de Ducales 20,0%, Colcafe 16,4%, Festival 15,8% y Chocolisto del 20,2% en valor.

El margen Ebitda pasó de 846 a 973 mil dólares con una variación del 15,0%,

Negocio	EBITDA (MILES DE USD)					MARGEN EBITDA		
	2012	2013	2013 P	% Cump	% Var	2012	2013	2013 P
GALLETAS	277	473	309	152,9	70,4	1,9	3,0	1,9
CHOCOLATES	329	276	211	130,7	(16,0)	3,4	2,4	1,9
CAFÉ	240	224	154	146,0	(6,5)	3,5	3,2	1,9
TOTAL	846	973	674	144,4	15,0	2,7	2,8	1,9

El costo por servir disminuyó pasando de 16,5% a 16,4% para el año 2013, se lograron eficiencias tanto en los gastos de ventas como en las inversiones de mercadeo y trade.

COSTO POR SERVIR			
Negocio	2012	2013	2013 P
GALLETAS	16,5	16,5	16,2
CHOCOLATES	16,6	16,4	17,6
CAFÉ	16,4	16,3	16,5
TOTAL	16,5	16,4	16,7



Es importante resaltar el incremento de utilidades a repartir a trabajadores pasando de 119.994 a 166.814 dólares en el año 2013, con base en las utilidades obtenidas en este periodo presento la propuesta de disposición de las mismas

Apropiación de la utilidad del ejercicio

UTILIDAD CONTABLE	1112097,88
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	-166814,68
(-) AMORTIZACION PERDIDAS	0,00
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-233546,92
= UTILIDAD LIQUIDA	711736,28
(-) RESERVA LEGAL	71173,63
= UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS	640562,65
(-) RESERVA FACULTATIVA	-640562,65

En la gestión social seguimos buscando siempre el desarrollo integral de nuestra gente, para contar con colaboradores competentes, comprometidos y en permanente superación.

Nos apoyamos en programas de formación como en los módulos de la escuela de distribuidores (ventas, servicio al cliente y plan de vida) violencia familiar, levantamientos de cargas, servicio al cliente y adicional complementamos nuestra formación de manera externa en el área de marketing, distribución y legislación laboral

Seguimos trabajando en temas de bienestar con nuestros equipos, buscando que se eleve la calidad de vida y las competencias de nuestra gente, de forma que podamos afrontar adecuadamente los desafíos de productividad y competitividad, nos preocupamos en mejorar el ambiente, en sus condiciones físicas y el clima organizacional.

También es importante informar que la compañía ha cumplido con sus obligaciones de control legal, entre otras: Liquidación y pago de impuestos, Patentes, bomberos, licencias de funcionamiento y de software.

Perspectivas

Ecuador viene con un crecimiento muy interesante en lo económico, lo anterior sumando a nuestra capacidad de distribución, fortaleza de nuestras marcas, nuestro equipo humano y la cultura de innovación nos sitúan favorablemente para alcanzar unas ventas de 37,4 millones de dólares, logrando así un crecimiento presupuestado del 9,2% para el año 2014.

Este año es importante interpretar y entender de manera eficiente y oportuna todo el tema normativo del país, dado a que se está buscando mejorar la matriz productiva del país de tal manera que logren mejorar su balanza comercial con el mundo, que al cierre del 2013 obtuvo un déficit de 1084 millones de dólares

En Cordialsa nos proponemos consolidar seis marcas estratégicas, Ducales, Festival, Chocolisto, Colcafe, Jet y Saltin buscando incrementar la participación de mercado y focalizando la inversión.

En el tema de distribución seguiremos fortaleciendo nuestro proyecto llamado plan Guayaquil, que busca recuperar tanto las ventas como la distribución numérica de la región, adicional estamos generando empleo contratando de manera directa a un equipo comercial cobijados con todos nuestros beneficios.

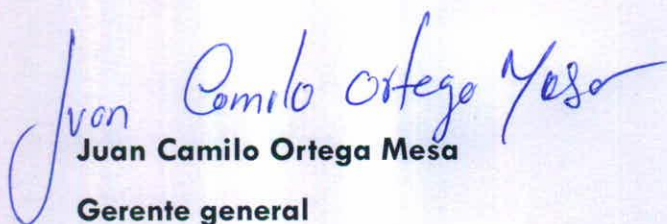
Seguiremos en la búsqueda de mejorar nuestros días de cartera y seguiremos acompañando a nuestro equipo de distribuidores para que tengan una administración sana de su negocio

Ya para finalizar es importante informar que seguiremos trabajando en planes que contribuyan a mejorar nuestro clima organizacional y nos apoyaremos en los planes de formación y entrenamiento para elevar las competencias de nuestros trabajadores.

Agradecimientos

Mis más sinceros agradecimientos a nuestros accionistas, consumidores por la confianza depositada, adicional a nuestra junta directiva que siempre está acompañando nuestra gestión buscando ayudar y acompañar nuestros resultados propuestos

Una mención muy especial a nuestro equipo humano de colaboradores por aportar al resultado obtenido.



Juan Camilo Ortega Mesa

Gerente general

Cordialsa Ecuador