

# INFORME DEL GERENTE



09/02/2015

Corporación distribuidora de alimentos

De conformidad con la ley y los estatutos me permito explicar el comportamiento de los resultados del ejercicio del año 2014 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 2014 para Cordialsa Ecuador, debemos mencionar que fue un año supremamente difícil, el crecimiento en ventas fue del 2,8% en dólares, impulsado por el desempeño de la línea de golosinas de nacional de chocolates y de Colcafe.

En Ecuador, el entorno normativo generó dificultades para llevar a cabo nuestro proceso normal de importación, por un lado el Instituto de normalización INEN solicitó autorización previa para el ingreso de mercancías que tenía reglamentos técnicos, y por el otro lado firmamos un convenio con el Ministerio de Industrias y Productividad donde nos otorgaban un cupo en dólares para importar y como contraprestación le comprábamos materia prima al país por valor de USD 8.056.000.

Es importante destacar el buen manejo que se le dio en la parte comercial, porque a pesar de contar con muchos agotados de productos este gran equipo logró sobrellevar la escasez y sostuvo excelentes relaciones con nuestros clientes, adicionalmente hemos podido sostener el plan tienda a tienda, programa importante para el futuro de nuestra atención en el canal tradicional de la ciudad de Guayaquil.

También es importante mencionar que hemos sostenido unas excelentes relaciones con todas las instituciones anteriormente mencionadas, siempre basado en el diálogo y en la intención de ayudar.

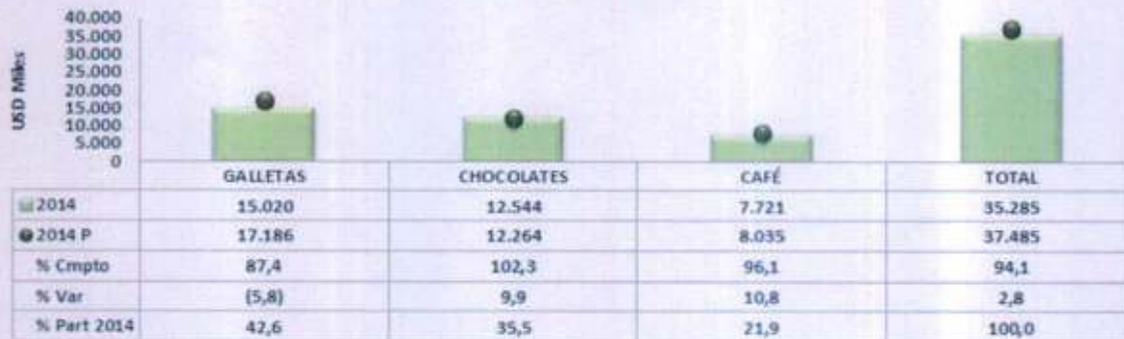
## **Creciente generación de valor**

En el año 2014 logramos crecer sin incrementar los precios de venta al público, las ventas totales fueron de 35,2 millones de dólares, con un crecimiento del 2,8% en dólares. Las toneladas ascendieron a 6.071 con un decrecimiento del 3,1%

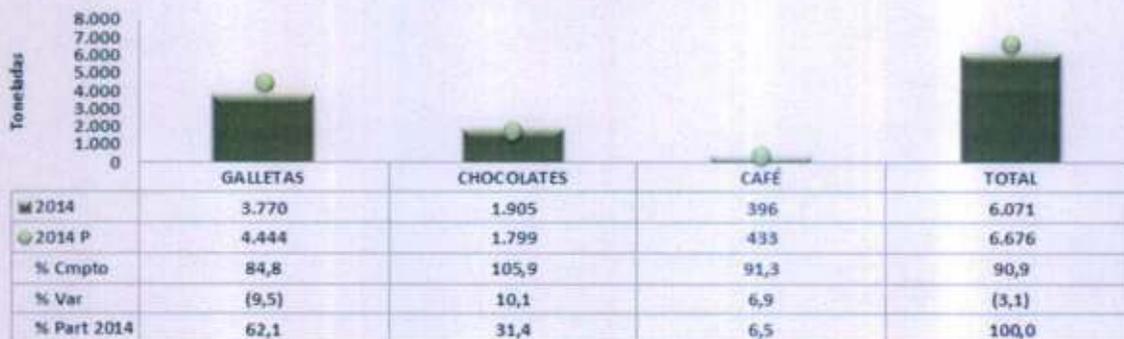
Este año le dimos un gran manejo a la atención y entrega de productos a los canales, buscando un manejo adecuado y oportuno de los inventarios en nuestros clientes,

Logramos sostener a nuestros microempresarios llamados comercializadoras con un manejo inteligente de rotación y venta del portafolio

## VENTAS EN USD



## VENTAS EN TON

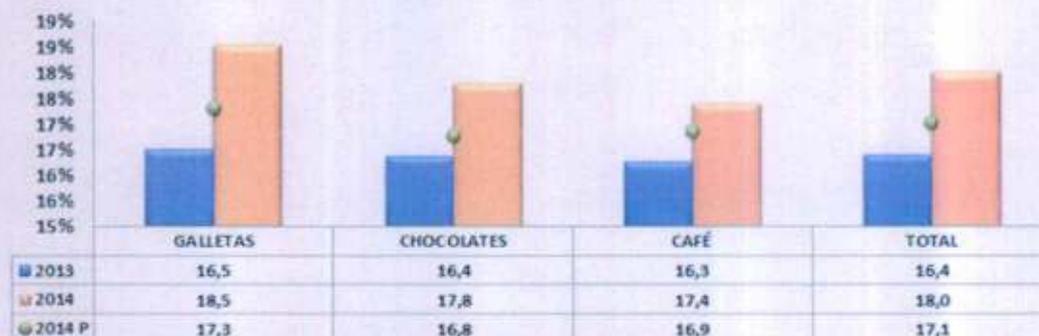


A pesar de todas las adversidades se logró un crecimiento moderado, impulsado por el modelo de distribución comercial eficiente, que apalanca el lanzamiento de productos nuevos y la penetración en nuevos clientes.

Nuestra red comercial llega a más de 54.821 puntos de venta, adicional concentramos esfuerzos en consolidar nuestra red de distribuidores de una manera eficiente y automatizada, esto nos permitió un comportamiento activo de las categorías, incrementando nuestra participación de mercado en el caso de Noel 11,1%, Colcafe 18,6% y Chocolito del 27,9% en valor.

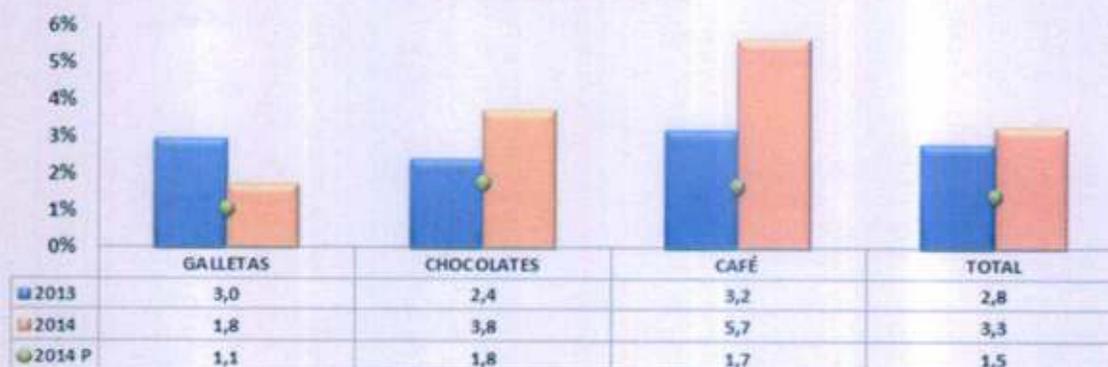
El no cumplimiento del presupuesto, incremento el costo por servir de la operación pasando del 16,4% en el año 2013 al 18% en el año 2014,

## COSTO POR SERVIR



El margen Ebitda arroja como resultado un desempeño superior al esperado pasando del 2,8% en el 2013 al 3,3% en el año 2014.

### MARGEN EBITDA



Es importante resaltar el incremento de utilidades a repartir a trabajadores pasando de USD166.814 a USD192.207 dólares en el año 2014, 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	1.281.380,32
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(192.207,05)
(-) AMORTIZACION PERDIDAS	-
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(281.467,02)
<b>= UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>807.706,25</b>
(-) RESERVA LEGAL	<b>80.770,62</b>
<b>= UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS</b>	<b>726.935,62</b>
(-) RESERVA FACULTATIVA	(726.935,62)

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

En Cordialsa seguimos apoyando a nuestro equipo directo e indirecto con programas de formación, continuando con la segunda parte de los módulos de la escuela de distribuidores (Marketing, trade y logística) vigilancia de la salud, simulaciones de emergencia, servicio al cliente, desarrollo de las competencias de supervisión de ventas, sensibilización de riesgos por puestos de trabajo y adicional complementamos nuestra formación de manera externa en el área de legislación laboral y logística

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

En Ecuador se prevé un año difícil en su crecimiento económico, los precios del petróleo llegaron a niveles muy bajos, por lo tanto su balanza comercial negativa les llevo a colocar una salvaguardia por balanza de pagos que para la comunidad andina de naciones es del 45%. A pesar de este ambiente adverso Cordialsa desea alcanzar unas ventas de 41,3 millones de dólares, logrando así un crecimiento presupuestado del 17,2% para el año 2015.

Este gran objetivo es alcanzable si aprovechamos nuestra capacidad de distribución, la fortaleza de nuestras marcas, nuestro equipo humano y la cultura de innovación. Este año es importante interpretar de manera eficiente y oportuna todo el tema normativo del país, dado a que se está buscando mejorar la matriz productiva de tal manera que logren mejorar su balanza comercial con el mundo, que al cierre del 2014 obtuvo un déficit de 727 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**