

INFORME DEL GERENTE



03/03/2016

Corporación distribuidora de alimentos

De conformidad con la ley y los estatutos me permito explicar el comportamiento de los resultados del ejercicio del año 2015 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 2015 para Cordialsa Ecuador, debemos mencionar que fue un año supremamente difícil, el crecimiento en ventas fue del 13,8% en dólares, impulsado por el desempeño de la línea de golosinas de nacional de chocolates.

En Ecuador, el entorno normativo sigue bastante complejo, por su parte el INEN sigue solicitando autorización previa para el ingreso de mercancías, y por el otro lado firmamos un convenio con el Ministerio de Industrias y Productividad donde nos otorgaban un cupo en dólares para importar de USD 36.000.000 y como contraprestación le comprábamos materia prima al país por valor de USD 19.000.000, adicional el gobierno Ecuatoriano estableció una sobretasa arancelarias de carácter temporal con el propósito de regular el nivel general de importaciones y de esta manera, salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, para nuestro caso fue del 45%, esta medida se definió por un periodo de 15 meses

Es importante destacar el buen manejo que se le dio en la parte comercial, porque a pesar de perder competitividad en el mercado este gran equipo logro sobrellevar estas dificultades y sostuvo excelentes relaciones con nuestros clientes, adicional 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.

En el mercado sintió un fuerte frenazo en ventas en el último trimestre, todo debido a la disminución de inversión en el país debido a la disminución de los precios del petróleo.

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

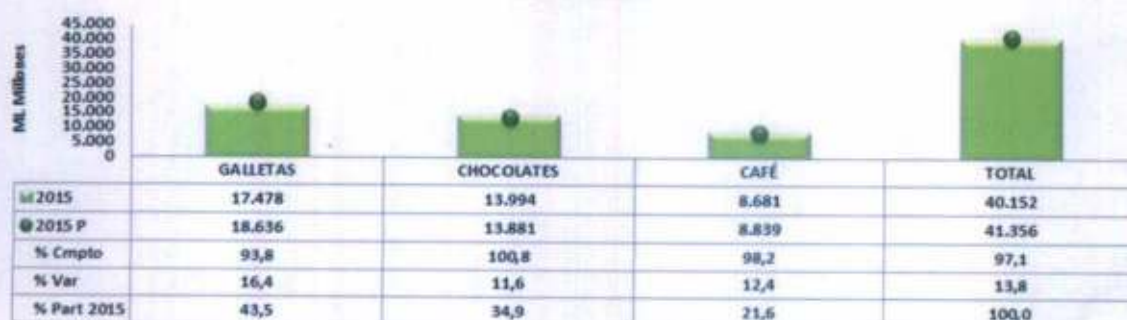
Creciente generación de valor

En el año 2015 realizamos un incremento de los precios de venta al público, debido a los incrementos internacionales de nuestras materias primas como el trigo y el Cacao, las ventas totales fueron de 40,1 millones de dólares, con un crecimiento del 13,8% en dólares. Las toneladas ascendieron a 6.726 con un crecimiento del 10,8%

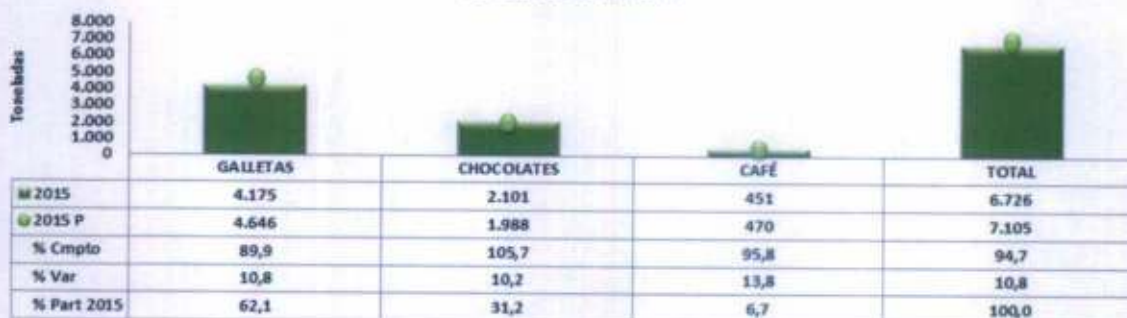
Este año le dimos gran foco a consolidar la distribución numérica de nuestras marcas estratégicas como son Ducales, Festival, Jet, Chocolisto y Colcafe, seguimos consolidando nuestra estrategia comercial de atención a la ciudad de Guayaquil con el plan que traemos desde el año anterior.

Logramos consolidar nuestra red de distribución indirecta con nuestros microempresarios llamados comercializadores especializados de territorio, mejorando el cubrimiento del territorio.

VENTAS EN ML



VENTAS EN TON

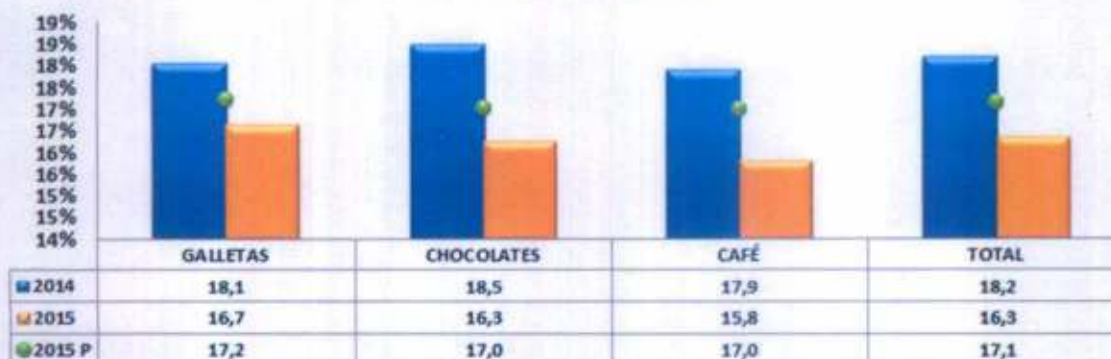


A pesar de todas las adversidades se logró un crecimiento interesante, impulsado por el modelo de distribución comercial eficiente, que apalanca el lanzamiento de productos nuevos y la penetración en nuevos clientes.

Nuestra red comercial llega a más de 57.942 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 marcas estratégicas, incrementando nuestra participación de mercado en el caso de Ducales 26,3%, Festival 17,7%, Chocolisto 27,6%, Jet 12,6%, Colcafe 18,7%, en valor.

A pesar de no cumplir con el presupuesto de ventas, esto no impidió mejorar el costo por servir de la operación pasando del 18,2% en el año 2014 al 16,3% en el año 2015,

COSTO POR SERVIR



El margen Ebitda presento un compartimento inferior a lo esperado pasando del 3,4% en el 2014 al 2,3% en el año 2015.

MARGEN EBITDA



Es importante resaltar que a pesar de ser un año con tantas dificultades se logró repartir utilidades a trabajadores por valor de USD136.258 dólares en el año 2015, 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	908.391,80
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(136.258,77)
(-) AMORTIZACION PERDIDAS	-
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(271.068,64)
= UTILIDAD LIQUIDA	501.064,39
(-) RESERVA LEGAL	50.106,44
= UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS	450.957,95
(-) RESERVA FACULTATIVA	(450.957,95)

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 los módulos de la escuela de distribuidores (Marketing, trade, logística, Contabilidad, Plan de vida y Ventas) 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 44,4 millones de dólares, logrando así un crecimiento presupuestado del 10,7% para el año 2016.

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 de pagos con el mundo, que al cierre del 2015 obtuvo un déficit de 2092 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.

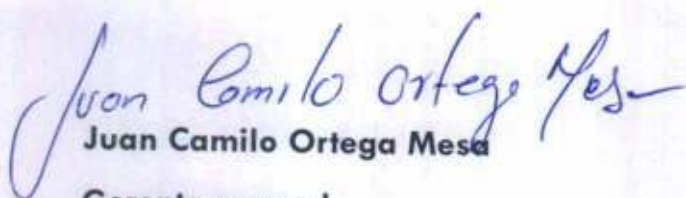
Seguiremos en la búsqueda de mejorar nuestros días de cartera y seguiremos acompañando a nuestro equipo de distribuidores para que tengan una administración sana de su negocio

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