

INFORME DEL GERENTE



21/02/2017

Corporación Distribuidora de Alimentos

De conformidad con la ley y los estatutos me permito explicar el comportamiento de los resultados del ejercicio del año 2017 de Cordialsa

Informe del gerente

CORPORACIÓN DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS

Señoras y señores integrantes de la junta de accionistas:

El 2017 igual que los años anteriores, fue un periodo de grandes retos para Cordialsa Ecuador, es importante mencionar que fue un año con mucha dificultad para la economía, a pesar de esto logramos recuperar el ritmo de crecimiento en ventas, el cual fue de 5,8% en dólares y 8,1% en toneladas, las líneas con mayor crecimiento fueron las de café y chocolates.

El gobierno confirmó en el mes de octubre del 2016 el desmonte gradual de la salvaguardia por balanza de pagos, definiendo un cronograma que inició en ese mismo mes, bajando del 40% al 35%, en abril del 2017 disminuyó al 23,3%, en mayo bajó al 11,7% y en el mes de junio al 0%, de esta manera se dio por finalizada una medida que regía desde el año 2015, la cual buscaba evitar el impacto de la apreciación del dólar y la caída de los precios del petróleo, dicha eliminación nos ayudó a recuperar competitividad en el mercado. Por su parte el INEN sigue solicitando autorización previa para el ingreso de mercancías en el caso de Galletas, Café, golosinas de azúcar y Pastas. En el mes de septiembre el Ministerio de comercio exterior solicitó la confirmación del origen de los productos importados de la línea de Galletas con origen Colombia.

Otra medida aplicada a las importaciones fue la tasa aduanera la cual cobra impuesto por partida arancelaria de acuerdo a las toneladas importadas.

Quisiera destacar el optimismo y la recursividad de todo nuestro equipo humano para sobrellevar estas dificultades antes mencionadas y lograr seguir afianzando nuestras relaciones con nuestros clientes y proveedores.

Otro de los factores que presentó una dificultad en la economía, fue que el país evidenció una inflación negativa del -0,20%, a pesar de estos factores en contra logramos recuperar nuestro crecimiento en el mercado.

Creciente generación de valor

En el año 2017 las ventas totales fueron de 41,014 millones de dólares, con un crecimiento del 5,8% en dólares. Las toneladas ascendieron a 6.562 con un crecimiento del 8,1%,

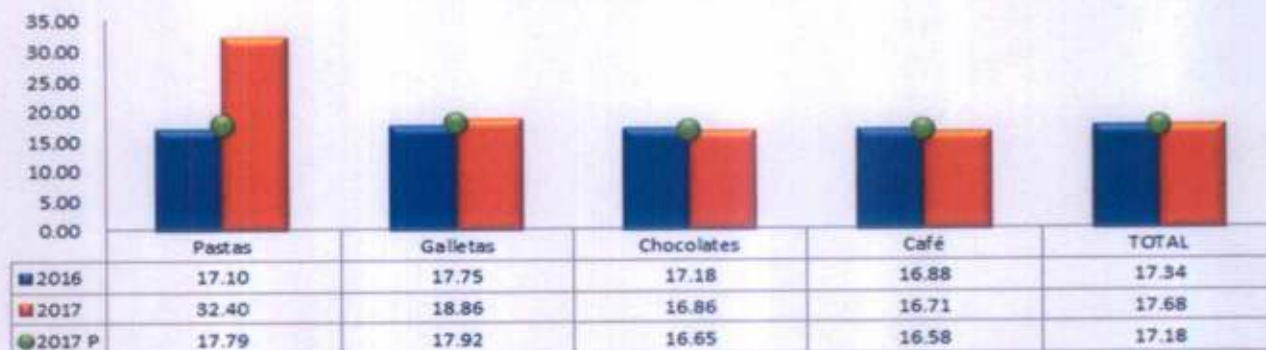
Continuamos con la tarea de seguir consolidando nuestras redes de distribución y los fundamentales de la venta como base de la eficiencia, adicional las redes nos sirven para seguir construyendo el posicionamiento de nuestras marcas estratégicas como son Ducales, Festival, Jet, Chocolisto y Colcafé, Es importante mencionar que seguimos trabajando en desarrollar otro grupo de marcas que las denominamos Marcas en desarrollo como son: Jumbo, Saltin, Colcafé Cappuccino, Granuts, Sello Rojo, Tosh y Cordillera, se deben preparar para recibir una inversión que les permita potencializarse en sus respectivos segmentos.

VENTAS	USD (Miles)					% Participación		
	2016	2017	2017 P	% Cmppto	% Var	2016	2017	2017 P
Pastas	157	101	200	50.7	(35.2)	0.4	0.2	0.5
Galletas	15,985	16,822	17,878	94.1	5.2	41.2	41.0	42.8
Chocolates	13,280	14,139	14,010	100.9	6.5	34.3	34.5	33.5
Café	9,348	9,952	9,703	102.6	6.5	24.1	24.3	23.2
TOTAL	38,770	41,014	41,790	98.1	5.8	100.0	100.0	100.0

Nuestras redes comerciales llegaron a 67.030 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, nuestras participaciones de ventas son interesantes y representativas en el segmento que compiten, los resultados logrados fueron los siguientes: Ducales 25,7%, Festival 19,8%, Chocolisto 27,8%, Jet 13,1%, Colcafé 20,1% en valor.

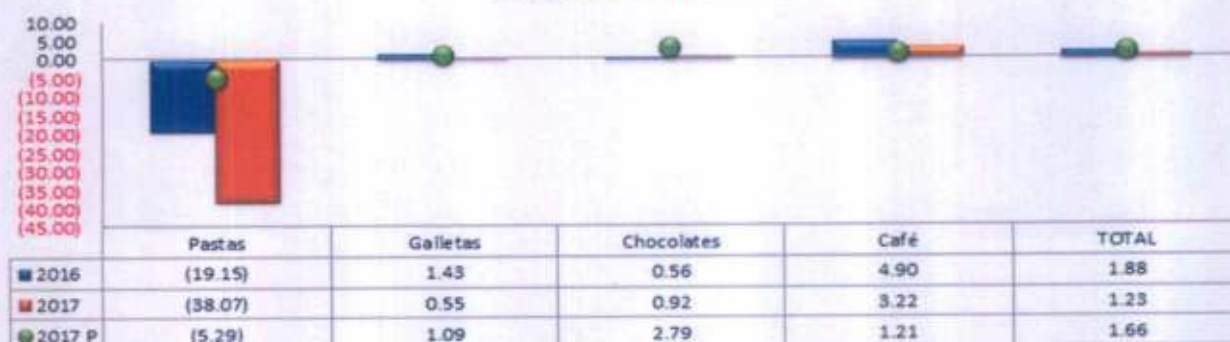
A pesar de no cumplir con el presupuesto de ventas y generando un crecimiento, logramos no incrementar mucho nuestro costo por servir, pasando 17,34% en el año 2016 al 17,68% en el año 2017, esto se logró realizando un estricto control en los gastos inherentes a la operación del negocio.

COSTO POR SERVIR



El margen Ebitda presento un compartimento inferior, pasando de USD 729.842 dólares en el 2016 a USD 504.550 dólares en el año 2017 y en porcentaje pasamos del 1,88% al 1,23% de las ventas, por varios factores tales como el incremento en el impuesto a la salida de divisas no logramos cumplir lo presupuestado.

MARGEN EBITDA



A pesar de ser un año con tantas dificultades se logró repartir utilidades a trabajadores por valor de USD 93.123 dólares del año 2017, con base en las utilidades obtenidas en este periodo presento la propuesta de disposición de las mismas:

APROPIACION DE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO 2017:

UTILIDAD CONTABLE	620,820.78
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(93,123.12)
(-) AMORTIZACION PERDIDAS	-
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(282,185.54)
= UTILIDAD LIQUIDA	245,512.13
(-) RESERVA LEGAL	24,551.21
= UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS	220,960.91

En la gestión social seguimos trabajando con los bancos de alimentos, en acompañamiento y mejora de sus procesos de gestión, adicional con entrega de productos. También realizamos acciones de voluntariado en dinero y en tiempo, ayudamos al mejoramiento de la infraestructura de unidades educativas; así como buscamos suplir las necesidades básicas de familias de escasos recursos mediante voluntariado en dinero.

Buscando siempre el desarrollo integral de nuestra gente, para contar con colaboradores competentes, comprometidos y en permanente superación, en este año realizamos programas de formación enfocados al crecimiento personal, profesional y de autocuidado en temas de seguridad ocupacional, dentro de los más relevantes están el programa de formación como gestores comerciales, el de formación de formadores y en el ámbito personal construcción de acuerdos.

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 de trabajo, en sus

condiciones físicas y el clima organizacional. En este orden de ideas, realizamos el cambio de oficinas de la matriz, que representó una mejora en la ubicación, seguridad y accesibilidad de todo el personal.

También es importante comunicar 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 y en nuestros estados financieros no tenemos anotaciones.

Perspectivas

Afrontaremos un ambiente tranquilo en lo político pero cambiante en las políticas económicas y laborales, con la eliminación de las salvaguardias se prevé ingresen más competidores en las categorías de alimentos, adicional el gobierno seguirá monitoreando la balanza comercial.

Según las últimas informaciones se espera un incremento en la inversión extranjera en el país de manera que al gobierno le permita la generación de empleo y la disminución de la salida de divisas.

El fondo monetario internacional estima un crecimiento del producto interno bruto del 2,2% para el año 2018, adicional el país espera un repunte en los precios del crudo muy cercano a los USD42 el barril, lo cual tendrá un impacto positivo en la economía nacional y de todos los países productores. También es importante mencionar que el país debe generar ajustes en los gastos cercanos al 5,5% frente al año anterior, buscando de esta manera equilibrar sus finanzas.

Cordialsa desea alcanzar unas ventas de 44,4 millones de dólares, logrando así un crecimiento del 8,4%, en toneladas esperamos vender 6900 con una variación del 5,2% para el año 2018.

Este gran objetivo es alcanzable si aprovechamos la fortaleza en nuestra red de distribución, el posicionamiento de nuestras marcas, nuestro talento humano y la calidad de nuestra innovación

Seguiremos fortaleciendo nuestra atención directa en la ciudad de Guayaquil, donde buscamos mejorar los fundamentales de la venta y consolidando el volumen de venta adecuado que nos permita disminuir el costo por servir.

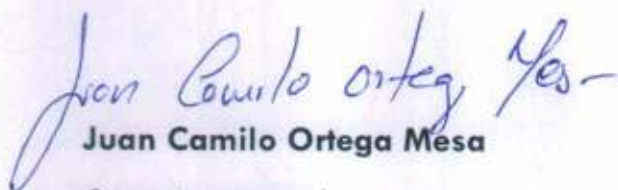
Acompañaremos a nuestros distribuidores en el desarrollo de su negocio, donde se logren formar como microempresarios, debemos focalizarnos en la utilización del sistema de facturación y desarrollar un sistema de remuneración que esté sincronizado con los fundamentales de la venta.

Ya para finalizar es importante informar que seguiremos trabajando en planes de formación y entrenamiento buscando elevar las competencias de nuestros colaboradores.

Agradecimientos

Agradecemos a nuestros accionistas, consumidores, proveedores y a la comunidad en general por la confianza depositada, adicional a nuestra junta directiva por motivarnos para gestionar una compañía más humana, sostenible y acompañar nuestros resultados desde muy cerca.

Una mención muy especial a nuestro equipo humano de colaboradores por aportar al resultado obtenido, siempre comprometidos, disciplinados y con un gran optimismo.



Juan Camilo Ortega Mesa

Gerente general

Cordialsa Ecuador



Galletas



Chocolatos



Café



Pastas