



INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

Apreciados Accionistas el presente informe corresponde al periodo 2012, año durante el cual con mucho esfuerzo y dedicación hemos trabajado por cumplir las metas propuestas por la empresa y por Unilever tanto para Ventas Primarias como para las Ventas Secundarias. Un año bastante complicado en el tema distribución, políticas erróneas implantadas por la Gerencia Nacional de Ventas que buscaron incrementar las ventas de Unilever a costa del sobre stock de cada uno de los Distribuidores y sus Clientes.

En este año continuaron con la política de incremento de Distribuidores en el país (de 23 a 31) dividiendo algunas zonas. Esta medida afectó directamente a DIREXLOJA ya que el 45% de sus ventas que significaban la Provincia de Loja y la Provincia de Zamora Chinchipe le fueron entregadas a otro Distribuidor. Desde el mes de Septiembre atendemos solamente al Cantón Loja.

En Acuerdo Comercial mantuvo la medición de Puntos Activos y Perfect Store, con estándares de cumplimiento bastante estrictos; condicionando que para el pago de incentivos a más de cumplir al 100% con la meta secundaria (Ventas del DTS) debemos cumplir también al 100% la meta primaria (Compras a UL). Para disminuir el sobre stock en nuestra bodega optamos ciertos meses (mayo y septiembre) por no comprar toda la meta primaria lo que significó no ganar nada de incentivos en esos meses. En el mes de noviembre conseguimos una reducción en nuestra meta primaria para los meses de diciembre 2012, enero y febrero 2013.

La exigencia de Unilever continuaba con la nueva zona asignada del promedio mensual de ventas de \$176 mil exigieron el crecimiento a \$190 mil; para ello debíamos crecer en las ventas de cobertura y aumentar el tamaño del pedido de nuestros clientes.

El recorte en la zona asignada influyó directamente en la disminución de ventas y lamentablemente tuvimos que disminuir el tamaño de la empresa; de 34 colaboradores redujimos a 26 lo que representa un 24% aproximadamente.



El incremento del stock de productos en bodega y el incremento de la cartera de cuentas por cobrar, nos obligaron a conceder créditos de más de 30 días llegando incluso a sobrepasar los 60 días en algunos casos; esto nos ha llevado a recurrir a sobregiros en la cuenta, generando por supuesto un significativo costo financiero.

Debemos informar también que el pago de los dividendos (3/6 y 4/6) en cada uno de los dos créditos que mantenemos en el Banco de Loja gestionados en septiembre y diciembre de 2010 por \$50,000.00 y \$130,000.00 respectivamente se han cancelando con regularidad.

El apoyo y control a los vendedores ha sido permanente ya que conjuntamente con el EDD de Unilever se han visitado todas las rutas asignadas a los vendedores en la ciudad de Loja, para conocer de primera mano la realidad de cada zona y a la vez realizar las mediciones de los indicadores de gestión FOEX, Assorment, Pedido Ideal, Perfect Store, entre otros.

Debemos informar a los señores Accionistas que aún no tenemos resultado en el proceso legal iniciado en 2011 para la devolución del dinero retenido por la multa impuesta por la Regional del Trabajo del Austro. En el trámite se espera la comparecencia del Ministro de Relaciones Laborales; pero vistos los antecedentes ningún Juez va a fallar en contra de lo actuado por una institución del Estado.

Desde la actualización del programa informático Alice han sido muchos los problemas en algunos módulos. Esto ha generado conflictos que se han reportado con la oportunidad del caso, dichos problemas han sido resueltos con parches que luego nos ha generado problemas mayores. El más conflictivo es el relacionado con el módulo de Contabilidad que pese a estar bien ingresados los datos la transferencia entre módulos distorsionaba los resultados. El programa ha dado problemas en todas las Distribuidoras del país con lo cual ha agravado la inmediata solución a los problemas, hemos llegado a no cancelar las cuotas mensuales de mantenimiento, nos han suspendido el acceso al programa, un verdadero conflicto que no ha sido superado y los problemas aún continúan; esa es la causa por la cual nos



hemos demorado en presentar los Estados Financieros que garanticen la veracidad de los movimientos efectuados y registrados.

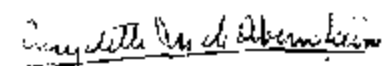
Hemos realizado la implementación de las Normas NIFF para PYMES y sus respectivos procesos como: cálculo actuarial, revalorización de activos, transición y asiento inicial. Esto nos permitirá presentar la documentación exigida por la Superintendencia de Compañías en los plazos señalados.

Al haber disminuido en ventas, por el recorte de la zona asignada, nuestras utilidades también han disminuido. Hemos buscado tomar nuevas distribuciones con productos de alta rotación y moderada rentabilidad considerando que la política de Unilever ya no exige exclusividad pudiendo incluso distribuir productos de la competencia.

En lo referente a la distribución de los beneficios sociales correspondientes al año 2012 los Administradores de la compañía proponen a los señores Accionistas capitalicen sus utilidades.

Apoyados en los enunciados de nuestra Visión y Misión, la confianza de nuestros clientes, la lealtad y trabajo de nuestros colaboradores; y, el apoyo de nuestros accionistas presentamos los Estados Financieros adjuntos que ponemos a vuestra consideración.

Loja, 25 de abril de 2013


Sra. Angelette Mancini de A.
PRESIDENTE


Ing. Augusto Abendaño Legarda
GERENTE GENERAL