



INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

Apreciados Accionistas el presente informe corresponde al período 2013, 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, nuevas políticas implantadas por la nueva Gerencia Nacional de Ventas que buscan incrementar las ventas de Unilever sin considerar el sobre stock de cada uno de los Distribuidores y sus Clientes.

El Acuerdo Comercial firmado con Unilever mantiene 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 acordamos con la Gerencia Zonal disminuir el volumen de compra lo que significó ganar menos incentivos ya que el cálculo se realiza en porcentaje de la Meta Primaria.

La exigencia de Unilever continuaba con la nueva zona asignada del promedio mensual de ventas de \$176 mil exigieron el crecimiento a \$190 mil y durante este año hemos crecido a 212 mil; para ello debíamos crecer en las ventas de cobertura y aumentar el tamaño del pedido de nuestros clientes.

Desde el mes de septiembre 2012 DIREXLOJA atiende solamente al Cantón Loja situación que disminuyó el 45% de la ventas lo cual afecta la liquidez y la rentabilidad de la empresa; por ello no vemos obligados a continuar reduciendo la empresa y se prevé suprimir al menos 3 puestos de trabajo lo que significa un 12% del total de trabajadores.

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.



direxloja s.a

Con la consideración anterior el Directorio de la empresa aprobó solicitar un crédito bancario de \$160,000. A la fecha es la única obligación financiera que mantenemos en la empresa.

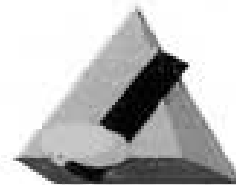
El apoyo y control a los vendedores ha sido permanente ya que conjuntamente con el EDD de Unilever se han visitado todas las rutas asignadas a los vendedores en la ciudad de Loja, para conocer de primera mano la realidad de cada zona y a la vez realizar las mediciones de los indicadores de gestión FOEX,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

En este año se implementó un nuevo sistema informático para todos los Distribuidores de Unilever, POWER STREET, el mismo que aspiramos no genere conflictos como el sistema anterior y nos permita trabajar sin mayores inconvenientes; garantizando la integridad de los movimientos efectuados y registrados. Debemos señalar que este nuevo sistema se ejecuta "en la nube" es decir exige conectividad con internet de forma permanente ya que el servidor se encuentra en Uruguay.

Hemos cumplido ingresando los datos de los años 2011, 2012 y 2013 en el Registro de Datos Crediticios exigido por la Superintendencia de Compañías dentro de los plazos señalados.

También hemos cumplido con el Ministerio de Relaciones Laborales en lo referente a la aprobación del Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, la conformación del Comité Paritario; a la fecha la empresa cuenta con el asesoramiento y representación de un Técnico en Seguridad y un Médico



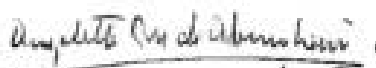
direxloja s.a

Ocupacional gracias al convenio de prestación de servicios contratado con la Cámara de Industrias de Loja.

Al haber disminuido en ventas, por el recorte de la zona asignada, nuestras utilidades disminuido considerablemente razón por la cual este período el resultado se presenta en saldo negativo. 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. Por lo expuesto solicitamos a la Junta de Accionistas que dentro del Presupuesto para el 2014 aprueben la garantía hipotecaria de la Propiedad P8 solicitada por FAMILIA SANCELA como requisito para ingresar al sistema de distribución de sus productos en el Cantón Loja.

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, 29 de abril de 2014


Sra. Angelette Mancini de A.
PRESIDENTE


Ing. Augusto Abendaño Legarda
GERENTE GENERAL