



direxloja s.a

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

Apreciados Accionistas el presente informe corresponde al periodo 2014, 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 agresivas implantadas por la Gerencia Nacional de Ventas tendientes a 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) es lamentable informar que en algunos meses no cumplimos estos objetivos por lo cual dejamos de ganar los incentivos respectivos. 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.

A inicios de año tuvimos problemas de abastecimiento debido a restricciones en la importación principalmente en los rubros de margarinas y productos personales, durante el primer trimestre nuestro stock de alta rotación estuvo muy limitado, al cierre del periodo tenemos los siguientes datos: Crecimiento en Venta Primaria HPF: 10%, Crecimiento en Venta Secundaria HPF: 6%, Crecimiento Puntos Activos Cobertura 6.6%

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.

En cuanto al préstamo que mantenemos en el banco debemos informar que los dividendos han sido cancelados conforme a las fechas establecidas.



direxloja s.a

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.

En el mes de Julio iniciamos la distribución de Productos Familia para el canal de cobertura TAT, para las provincias de Loja y Zamora Chinchipe, adquirimos el programa Savad para la gestión de ventas, se incorporaron 8 vendedores, 1 supervisor, 2 choferes, 2 estibadores y 1 ayudante de bodega. Empezamos con una venta mensual de \$40K y cerramos diciembre con aproximadamente \$90K. En el transcurso de estos meses con la finalidad de generar rentabilidad a la distribución suprimimos 3 puestos de vendedores realizando una redistribución de zonas con los 5 vendedores restantes. A finales de año se nos comunicó por parte del Grupo Familia que desde el mes de enero 2015 utilizaremos en forma obligatoria un nuevo sistema ERP llamado Dynamics para la gestión de ventas, adquirimos 5 Tablets como herramienta móvil para facilitar la toma de pedidos y disminuir el tiempo de facturación.

Nos hemos preparado para iniciar el 2015 con la facturación electrónica, conforme la exigencia tributaria del SRI, contratando los servicios de PowerStreet en el caso de la línea Unilever y MobilVendor en el caso de Familia. Cabe recalcar que son dos empresas distintas por cuanto cada una trabaja en forma exclusiva con cada sistema de facturación antes detallado.

Hemos cumplido con el Ministerio de Relaciones Laborales en lo referente a la aplicación del Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, realizando actividades planificadas con el Comité Paritario, como por ejemplo los exámenes de salud preventiva a todos los colaboradores en coordinación con el Hospital del Día del IESS. Es necesario recalcar que la empresa cuenta con el asesoramiento y representación de un Técnico en Seguridad y un Médico Ocupacional conforme convenio de prestación de servicios contratado con la Cámara de Industrias de Loja.

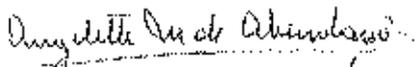


direxloja s.a

Pese al incremento de las ventas por la nueva distribución, los costos operacionales son bastante altos, principalmente por la excesiva carga tributaria a la que está sometida la empresa; por ello nuestras utilidades no son aceptables, razón por la cual es inminente una reducción significativa de costos y a la vez procurando conseguir nuevas distribuciones que sumen al portafolio de productos que actualmente comercializamos.

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, 27 de marzo de 2015


Sr. Angelette Mancini de A.
PRESIDENTE


Ing. Augusto Abendaño Legarda
GERENTE GENERAL