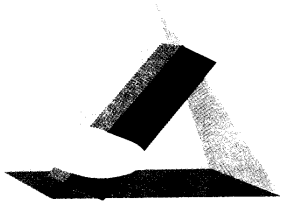

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

Hemos cumplido 16 años desde que DIREXLOJA S.A. inició sus actividades de distribución y representación de productos de consumo masivo, la empresa ha mantenido un desarrollo sostenido, más aún en el año 2008, cuando gracias a una correcta aplicación de estrategias hemos cumplido durante todo el año las políticas de Ventas Primarias, Ventas Secundarias, Comercialización y Cartera planteadas por la transnacional Unilever.

Con la finalidad de mejorar la supervisión y la cobertura de ventas, adquirimos una camioneta Toyota Hilux doble cabina, para ello se vendió el Jeep Montero modelo 95 y la diferencia fue financiada con un préstamo bancario el mismo que estamos pagándolo en cuotas mensuales.

Dentro del ámbito informático, compramos 2 computadores que reemplazaron el primero al Servidor del sistema y el segundo al asignado para la Secretaría; así mismo hemos renovado 2 palms para la fuerza de ventas, estos equipos se constituyen en herramienta indispensable para mejorar la eficiencia en el proceso de gestión de ventas y recuperación de cartera; por cuanto ahorran significativamente el tiempo de facturación y minimiza errores por mala digitación.

Hemos iniciado los trabajos de construcción de una losa de hormigón (160 m^2 aprox.) en el edificio posterior debido a que existen filtraciones de agua y la humedad afecta tanto a los cartones como a la mercadería almacenada. Adicionalmente se proyectan 2 cubiertas con policarbonato y 2 pozos con b de vidrio para iluminación y ventilación.

De la Auditoría Tributaria realizada por el Servicio de Rentas Internas al período 2003 se emitió una glosa por el valor de $10,835.42 la cual se canceló acogiéndonos al período de condonación de intereses, que nos ahorró el pago de aprox. 8 mil dólares. Con respecto a los resultados de la auditoría al período 2005 se emitió una glosa por el valor de $5,076.58 la misma que aún no se cancela debido a que hemos entrado en litigio con el SRI y estamos a la espera de la resolución del Tribunal Contencioso.

Merece destacarse el manejo del sobre stock de productos en bodega, así como también la política rigurosa referente a la recuperación de cartera. Sin embargo pese a comprar a 30 días de crédito nos hemos visto presionados a conceder créditos de 30, 45 y hasta 60 días en casos extraordinarios, esto continúa ocasionado iliquidez en

la empresa por lo que hemos necesitado recurrir a la banca local a fin de obtener líneas de crédito y sobregiros que nos permitan contar con capital de trabajo, generando por supuesto un costo financiero muy alto. Sin embargo debemos aclarar que del préstamo solicitado sólo faltan por cancelar 2 cuotas, esto es, en febrero y agosto del 2009.

Apoyados en los enunciados de nuestra Visión y Misión, procuramos mantener la confianza de nuestros clientes, que nos distinguen con su preferencia, la lealtad y trabajo eficiente del equipo humano que labora en DIREXLOJA S.A.; y, el apoyo de nuestros accionistas que constituyen las bases fundamentales en las cuales se sustentan los resultados de nuestra gestión que se expresan en los Estados Financieros adjuntos, que reflejan a su vez los Estados de Situación y de Resultados de la Empresa.

Loja, 15 de abril de 2009

Ing. Augusto Abendaño Legarda
PRESIDENTE

Ing. Hugo Abendaño Briceño
GERENTE GENERAL