



Dimagran S.A.

Km. 4 1/2 Vía a Manta
Telf.: 05-2933620 / 05-2933977 / 05-2934515
e-mail: dimagran@ossa.com.ec
Portoviejo - Manabí - Ecuador

INFORME DEL GERENTE

Guayaquil, 31 de Marzo del 2011-05-18

Señores Accionistas de
DISTRIBUIDORA MARCO GRANDA S.A. DIMAGRAN
Ciudad.



Estimado señores:

Pongo A vuestro conocimiento el informe de labores desarrolladas por esta gerencia durante el Ejercicio Económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2010.

De acuerdo con los Estados Financieros cortados al 31 de Diciembre del 2010 adjunto, la compañía ha tenido una pérdida en el orden de USD 49,583.73 Este resultado negativo que afecta directamente a ustedes señores accionistas y en cascada a trabajadores, fisco, etc. Trastoca un poco la proyección que se venía dando desde el año 2004 , pero de alguna forma se avizoraba ya desde el mes de Junio del año 2010 fecha en la cual mantuvimos varias sesiones de trabajo en conjunto con la finalidad de aminorar el efecto de la pérdida.

Como lo comentamos en su momento el efecto de cambio de las política de comercialización que realizo en año 2010 Unilever Andina nos afectaría en el transcurso del ejercicio económico, tal como sucedió puesto que el igualar todos los descuentos de comercialización al 10% nos afectaría en aproximadamente \$ 50,000 que coincidentalmente fue la pérdida del presente año.

Pero lo que más afecto a los resultados de la compañía fue la decisión de Unilever Andina de incrementar los inventarios de sus distribuidores a 30 días, esto trajo como consecuencia que el crédito que nos daba el proveedor estuviera permanentemente en las bodegas o lo que es lo mismo a partir del mes de abril del 2010 pasamos a financiar al 100% las ventas a nuestros clientes, y , como es lógico esto trajo consecuencia nefastas a la liquidez de la compañía, puesto que el capital de trabajo que no permitía cubrir a tiempo los pagos a nuestro proveedor principal Unilever Andina ya no estaban en los bancos ni en la cartera de los clientes si no en las bodegas.

Como la nueva política de comercialización cambio la forma del pago de incentivos a sus distribuidores amarrándolos todos al cumplimiento de la cartera ósea que todo distribuidor debía estar siempre en cartera corriente (al día), lo paradójico de estas decisiones de la Multinacional Unilever Andina es que a pesar de ser uno de los pocos distribuidores de la zona del pacifico que cumplíamos en todos los objetivos impuestos en la comercialización no recibimos incentivos durante cinco meses que en su total



Dimagran S.A.

Km. 4 ½ Vía a Manta
Telf.: 05-2933820 / 05-2933977 / 05-2934515
e-mail: dimagran@ossa.com.ec
Portoviejo - Manabí - Ecuador

superaban los \$ 70,000 por no quedar a fin de mes en cartera corriente, y , no podíamos hacerlo porque la liquidez de la compañía a partir del mes de mayo paso a estar permanentemente en bodegas imposiciones realizadas por ellos mismo

El tratar de cumplir con nuestro proveedor y cubrir costos operativos nos llevo a realizar varias operaciones crediticias ocasionándonos altos costos financieros, como política interna de la compañía ha sido siempre cumplir con las remuneraciones de todo el personal tanto de administración como de ventas aun sin recibir incentivos cumplimos con los pagos completos al staff de ventas.

Fue de conocimiento de todos ustedes señores accionistas, que durante el año 2010, al igual que años anteriores la liquidez que se agudizo mas por asaltos que le realizaron al personal de ventas y porteadores y también los robos que sufrimos por malos colaboradores, pero que logramos superar gracias al apoyo de la banca en general, lo que nos fortaleció anímicamente al sentir la confianza de este sector.

Como las políticas de comercialización que imponga nuestro proveedor Unilever Andina no son de consenso si no imposiciones y el año 2011 va a verse afectada por las mismas decisiones, hemos puesto en marcha un plan de ajustes internos que afectara a muchos colaboradores pero que es necesario en aras de la continuidad de la compañía, de igual forma es política interna durante el año 2011 recuperar un alto porcentaje de la cartera en problemas, asi como la realización de bienes inmuebles que están en garantía de deudas sin recibir una compensación financiera.

Creemos firmemente que ir ejecutando el plan de recuperación 2011 ayudara en forma importante a los resultados de la compañía, sobretodo si consideramos que este 2011 es un año de elecciones y que de una u otra forma afecta a los negocios y a sus indicadores económicos.

Es todo cuanto puedo informarles a ustedes señores accionistas , con la esperanza de que vengan días mejores para nuestro país lo que redundaría en beneficio de la empresa privada , agradezco de antemano la confianza depositada en mi persona de parte de ustedes.

Atentamente

Ing. Marco Granda García
Gerente General

