

**DISTRIBUIDORA DE MADERAS COMPAÑIA LIMITADA
(DISMA C. LTDA.)**

INFORME DE ACTIVIDADES

Señores Socios:

Al término del ejercicio económico del año 2005, y según disposiciones legales, en mi calidad de administrador y representante legal de esta empresa, cúmpleme presentar a consideración vuestra el presente Informe sobre las actividades más relevantes, y resultados logrados en dicho período:

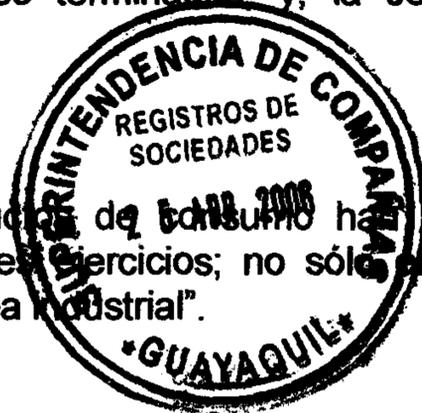
1. GENERALIDADES:

Uno de las políticas tradicionales de Disma C.Ltda. ha sido la de reinvertir todos sus flujos, esencialmente para satisfacer los requerimientos prioritarios para la buena marcha de los negocios. Basados en esta política, detallamos las principales metas cumplidas durante el 2005:

- 1.1. Desde inicios del 2005, y durante nueve meses, se ejecutó el levantamiento de un Manual de Procedimientos por parte de la empresa "Plan B", el cual fue concluido en Noviembre anterior. Para Disma, esta inversión en activos intangibles es muy relevante dentro de su vida empresarial. Dentro de tales procesos se contempló la total actualización del sistema de cómputos, en el que se ha trabajado durante todo el año 2005 y se espera concluir aproximadamente a mediados del 2006. Para implementar los procesos y ejecutarlos a través del nuevo sistema, ha sido necesaria la adquisición de nuevo hardware (computadoras).
- 1.2. La ampliación de las bodegas principales en Durán, y de la Sucursal en la calle Las Brevas en la ciudad de Quito, que abarcó además una completa infraestructura para un mejor almacenaje y más eficiente manejo de mercaderías. El incremento de líneas, el incremento del equipo de ventas y por ende de la cobertura a nivel nacional, nos obligó a la adquisición de una nueva unidad pesada para transportación de mercaderías hacia provincias, y por supuesto, cuidar de un buen y constante mantenimiento a las antiguas unidades.
- 1.3. Igualmente, y para poder llevar adelante el plan de crecimiento, se procedió a la ampliación en un 60% de la capacidad instalada ya existente en el área de producción, con adquisición de maquinaria, bombas nuevas, etc.
- 1.4. En cuanto a la conformación y organigrama de la empresa, se crearon los departamentos de Distribución, para satisfacer oportunamente la demanda y entrega de productos; de Planificación, para mantener el flujo y abastecimiento adecuado de materias primas y de productos terminados; y, la Jefatura de Recursos Humanos.

2. COMERCIALIZACION Y VENTAS:

- 2.1. Las importaciones y comercialización de productos de consumo han tenido un crecimiento importante en relación con anteriores ejercicios; no sólo en la línea "hogar", sino también en la de "ferretería" y la "línea industrial".



- 2.2. Las líneas de pegamentos, productos Rally y otras, se mantienen activas y con un crecimiento sostenido.
- 2.3. La fuerza de ventas a nivel nacional fue reestructurada e incrementada en Diciembre del 2005; habiéndose logrado un fortalecimiento de toda el área de comercialización
- 2.4. En el área de Marketing, continuamos implementando campañas publicitarias, e impulsando los productos con promociones en todas las líneas.

3. SITUACION FINANCIERA.-

En base a los resultados reflejados en el Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias a Diciembre 31 del 2005, se obtienen los siguientes índices financieros, que exponen claramente la situación de la empresa.

- 3.1. Las **ventas totales** del ejercicio llegan a **US\$4,115,698.64**
- 3.2. Los **activos totales** alcanzan la cifra de **US\$2,834,241.34**
lo que en relación con las **ventas totales** refleja una de rotación de **1.45 veces**
- 3.3. La **relación Activo Corriente/Pasivo Corriente, ó Índice de Liquidez** es de **1.23 veces**

3.4. Las razones o índices de endeudamiento de la compañía son:

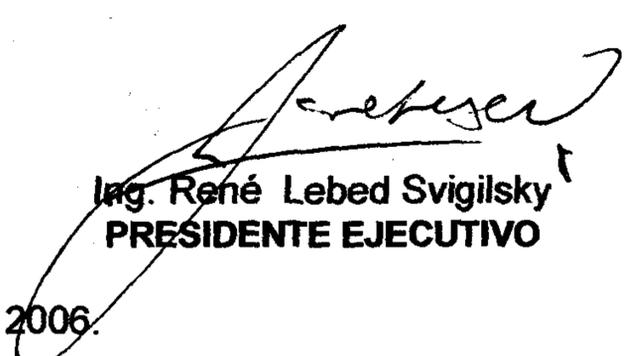
Pasivo / Patrimonio	1.50 veces
Pasivo / Activo Total	59.97 %

- 3.5. El Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias establece una utilidad de US\$ 79.178,88, antes de la participación de los trabajadores e impuestos.
- 3.6. El 15% de la participación de utilidades a los trabajadores alcanzó la cifra de US\$11,876,83.

4. SUGERENCIAS A LA JUNTA GENERAL.-

Luego de los resultados obtenidos, y en base a las metas propuestas para el ejercicio 2006, y con el fin de mantener recursos que permitan el crecimiento planificado, sugiero a la Junta de Accionistas aprobar la reinversión de las utilidades, y por tanto, disponer que la utilidad neta del ejercicio no sea distribuída, sino que sea destinada a incrementar la Reserva Facultativa, luego de deducida la reserva legal.

Atentamente,


Ing. René Lebed Svigilsky
PRESIDENTE EJECUTIVO

Guayaquil, Marzo 28 del 2006.