

OFICIO No.- 195

Ibarra, 30 de Abril del 2010

Señores  
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA.  
Presente

Señores Accionistas:

Por medio del presente me permito poner en su conocimiento y aprobación, los aspectos más importantes del ejercicio económico 2009, para lo cual adjunto los estados financieros de situación y de resultados.

Quiero dejar constancia de la veracidad legalidad y autenticidad de los resultados obtenidos en el ejercicio económico 2009 y que constan en los estados financieros presentados a ustedes.

Además, en concordancia con el artículo 289 de la Ley de Compañías, presento a su consideración la memoria explicativa de la gestión y situación económica – financiera de la compañía durante el año 2009.

**1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PROGRAMADOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO ANTERIOR PARA EL AÑO 2009**

**EVALUACION DE OBJETIVOS.-**

**OBJETIVO 1**

Para el año 2009, mantendremos la comercialización de los productos que importamos y que corresponden a las marcas GOLDEAGLE, FREEZETONE, PARTMO, PROQUIMSA y JFG; marcas que actualmente están posicionadas en el mercado.

### EVALUACION OBJETIVO 1

De acuerdo a los resultados del ejercicio 2009, las ventas de los productos comercializados por la compañía tuvieron un incremento del 0.34%, es decir que crecieron de \$ 3.510.086.82 en el año 2008 a \$ 3.521.9743.66 en el año 2009.

PERIODO	VENTAS
AÑO 2008	3.510.086.82
AÑO 2009	3.521.943.66
VARIACION USD	11.856.84
VARIACION %	0.34%

### OBJETIVO NO. 2

Se dará mayor impulso al mercadeo de nuestros productos hacia el mercado industrial de transporte a nivel nacional, objetivo que fue planteado para el año 2009.

### EVALUACION DEL OBJETIVO 2

Este objetivo se ha cumplido de forma parcial, sin embargo de acuerdo a las proyecciones para el año 2010, se ha programado contratar y seleccionar más vendedores y distribuidores en toda el área geográfica.

### OBJETIVO NO. 3

Actualmente, la administración está trabajando en un nuevo proyecto de importación y comercialización de llantas para el mercado ecuatoriano, principalmente para transporte pesado. Se espera consolidar los contactos y negociaciones para arrancar con este proyecto en el año 2009.

### EVALUACION OBJETIVO 3

En el año 2009 se realizaron los contactos con proveedores extranjeros potenciales de este producto, lográndose contactar con un proveedor de mucho prestigio y experiencia en el mercado de China, quienes también están muy interesados en mantener relaciones comerciales con la compañía.

Una vez que se lograron los acuerdos económicos se inició el proceso de importación, el mismo que finalizó en el mes de diciembre de 2009, con la llegada de dos contenedores de llantas que se encuentran en las bodegas de la compañía para iniciar con la comercialización.

#### **OBJETIVO NO. 4**

Adquirir un terreno de 4.000 mts., cuadrados aproximadamente para ejecutar la construcción de una infraestructura que sirva para oficinas de la compañía y para la instalación de un punto de venta.

#### **EVALUACION DEL OBJETIVO 4**

Este objetivo no se ha cumplido, ya que se ha presentado dificultades en la negociación del terreno con el propietario del mismo; sin embargo es prioritario que se den los pasos necesarios para lograrlo, toda vez que de acuerdo a las proyecciones de venta que se ha estimado, y el incremento de personal se hace necesario disponer de nuevas instalaciones para la administración y puntos de venta.

#### **OBJETIVO NO. 5**

Ampliar las marcas de los productos comercializados, captando nuevos proveedores; uno de ellos es LUBRICANTES DE AMERICA S.A- LUBRAL

#### **EVALUACION DEL OBJETIVO 5**

Se logró consolidar las negociaciones con este proveedor y el 17 de diciembre del 2009 llegó el primer pedido de aceite Lubral por un valor de \$ 25.111.52, el lubricante tuvo una buena acogida por nuestros clientes por su calidad y precio, y por lo tanto ya se planificó para el primer semestre del 2010 los pedidos de estos productos.

## **2. INFORMACION RELEVANTE EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

#### **ASPECTOS LABORALES**

A partir del mes de mayo de 2009, la Administración resolvió incrementar la remuneración de los trabajadores de la empresa en un porcentaje promedio del 7% respecto a los ingresos percibidos en

enero del 2008. No se consideró este incremento para los Srs. Mario Gavilanes, Elena Mafla y Emerson Flores, debido a que ellos reciben ingresos adicionales por comisiones en ventas.

El personal aumento con la contratación del Sr. Santiago Erazo como ayudante de bodega.

Al igual que el año anterior se realizó la evaluación de funciones del personal de la empresa con el fin de lograr los objetivos planteados por la administración.

### ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

En el mes de noviembre de 2009, la Autoridad Tributaria emitió la Acta de Determinación No. 1020090100418, por impuesto a la renta del año 2006 mediante la cual se estableció un valor a pagar De \$ 9.659.98 más el valor de intereses y multas \$ .2462.19, dando un total de \$ 12.122.17, los mismos que fueron cancelados a la Administración Tributaria.

### 3. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA, COMPARADA CON LOS RESULTADOS REGISTRADOS EN EL AÑO ANTERIOR.

En el cuadro siguiente se presenta un resumen del estado de resultados del año 2009 comparado con los obtenidos en el año precedente.

#### DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA

#### DISME CIA. LTDA.

#### RESUMEN COMPARATIVO AÑOS 2008 – 2009

CUENTA	2009	%	2008	%	% VARIAC.
INGRESOS	3,521,943.66	100.00%	3,510,086.82	100.00%	0.34%
COSTO DE VENTAS	3,098,642.75	87.98%	3,097,593.26	88.25%	0.03%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	431,630.20	12.26%	412,493.56	11.75%	4.64%
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	273,355.90	7.79%	256,223.88	7.30%	6.69%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	158,274.30	4.49%	156,269.68	4.45%	1.28%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	23,741.15	0.67%	24,131.66	0.69%	-1.62%
25% IMPUESTO A A RENTA	48,449.55	1.38%	48,928.18	1.39%	-0.98%
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	86,083.60	2.44%	83,209.84	2.37%	3.45%

Como se mencionó anteriormente, en la evaluación de los objetivos programados para el año 2009, se obtuvo un crecimiento del 0.34% en los ingresos por ventas; el costo de ventas tuvo un crecimiento del 0.03% y la utilidad bruta aumento en el 4.64% respecto al año anterior.

Los resultados arrojan una utilidad neta del período después de participación trabajadores e impuestos de \$ 86.083.60, misma que comparada con la obtenida en el año anterior, tuvo un incremento del 3.45%.

En lo que respecta a las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, a continuación se presenta un cuadro resumen de la información que se refleja en el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2009, comparada con los datos presentados en el año 2008

CUENTA	2009	%	2008	%	% VARIAC.
ACTIVO CORRIENTE	834,784.98	83.61%	895,741.36	92.04%	-6.81%
ACTIVO FIJO	163,626.91	16.39%	77,515.63	7.96%	111.09%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>998,411.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>973,256.99</b>	<b>100.00%</b>	2.58%
PASIVOS	455,738.34	45.65%	539,012.46	55.38%	-15.45%
PATRIMONIO	542,673.55	54.35%	434,244.53	44.62%	24.97%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>998,411.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>973,256.99</b>	<b>100.00%</b>	2.58%

Las cifras que presentan en este estado financiero reflejan un crecimiento positivo en las cuentas de activo, pasivo y patrimonio del 2.58%.

Los resultados obtenidos muestran fundamentalmente las acciones emprendidas dentro de la gestión administrativa de la compañía, que ha trabajado principalmente en los aspectos de comercialización, económico-financiero y administrativo.

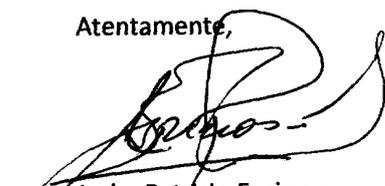
#### 4. OBJETIVOS, POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

1. Para el año 2010, mantendremos la comercialización de los productos que importamos y que corresponden a las marcas GOLDEAGLE, FREEZETONE, PARTMO, PROQUIMSA y JFG; marcas que actualmente están posicionadas en el mercado. Se espera un crecimiento en ventas total del 10% en estos productos.
2. Continuar con la importación y comercialización de llantas para transporte pesado, para su distribución a nivel nacional, ya que el segundo pedido de dos contenedores se realizó a finales del año 2009. Por lo se estima que el producto llegará al país el mes marzo del 2010 para su comercialización.
3. Posicionar en el mercado nacional la marca de lubricantes LUBRAL, para lo cual se delinearán políticas y estrategias de mercado para alcanzar este fin.
4. En el año 2010 se estima concretar el proyecto de adquisición de un terreno y construcción de oficinas, bodega y punto de venta con su respectivo SHOW ROOM para el funcionamiento de la empresa, toda vez que con el incremento de ventas proyectado, la consolidación de los nuevos proyectos, se hace necesario disponer de estas instalaciones en el menor tiempo.
5. Se implementarán estrategias agresivas de ventas para incrementar la participación en el mercado de filtros PARTMO Y JFG, con el objeto de aumentar el porcentaje de ventas en dichos productos.

Si se logra consolidar estos objetivos, se ampliará nuestra gama de productos ofrecidos a nuestros clientes, se conseguirá incrementar las ventas, mejorar la situación financiera de la compañía y dotar de un buen ambiente de trabajo para el personal de la empresa.

Para el año 2010, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,



Lcdo. Patricio Espinoza  
GERENTE GENERAL