

OFICIO No.- 36

Ibarra, 14 de Abril de 2012

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 2011, 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 2011 y que constan en los estados financieros presentados a ustedes.

Además, en concordancia al 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 2011.

## **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

### **OBJETIVO 1**

Para el año 2011, 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 15% en estos productos.

### **EVALUACION OBJETIVO 1**

En relación a este objetivo, la empresa mantuvo la comercialización a nivel nacional de los productos que corresponden a las marcas , LUBRAL, FREEZETONE, PARTMO, PROQUIMSA y JFG con un crecimiento general de ventas en el año del 13.1%, lo cual equivale a un 98.3% de cumplimiento de lo proyectado para el año 2011, conforme se observa en el siguiente cuadro:

<b>VENTAS 2010</b>	<b>3,400,445.93</b>
<b>CRECIMIENTO VENTAS 15%</b>	<b>510,066.89</b>
<b>TOTAL VENTAS PROYECTADAS 2011</b>	<b>3,910,512.82</b>
<b>VENTAS EJECUTADAS 2011</b>	<b>3,844,625.32</b>
<b>% CUMPLIMIENTO</b>	<b>98.3%</b>
<b>% CRECIMIENTO EN VENTAS</b>	<b>13.1%</b>

**OBJETIVO NO. 2**

Posicionar en el mercado ecuatoriano las marcas de llantas ANTYRE, FULLRUN Y FULLWAY, para lo cual se delinearán políticas y estrategias de mercado para alcanzar este fin.

**EVALUACION OBJETIVO 2**

En el año 2011 la venta de llantas tuvo un crecimiento importante del 107% respecto a las ventas realizadas en el año 2010, y esto se debe a las políticas y estrategias aplicadas en la comercialización de este producto durante el 2011, lo cual ha generado resultados muy alentadores y además significa que las marcas ANTYRE, FULLRUN Y FULLWAY están posicionándose en el mercado tal como se ha proyectado.

Sin embargo, es importante mencionar que la cobertura de ventas de llantas no ha cubierto aun el área de mercado que tienen las marcas de los otros productos comercializados por la empresa a nivel nacional, situación que se tendrá en cuenta como uno de los objetivos propuestos para el año 2012.

**OBJETIVO NO. 3**

En el año 2011 se estima terminar la 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.

**EVALUACION DEL OBJETIVO 3**

La construcción de las nuevas oficinas, bodega y punto de venta, se encuentran todavía en proceso de construcción; si bien se ha avanzado un 75% de ejecución, no se ha logrado concluir esta obra en el año 2011, debido a múltiples inconvenientes presentados en el proceso; sin embargo, se estima inaugurar dichas instalaciones a mediados del año 2012.

## **OBJETIVO NO. 4**

Se implementarán las Normas Internacionales de Información Financiera, como lo establece la Superintendencia de Compañías, para lo cual se ha contratado a la persona idónea para el efecto, quien está ya desarrollando el diagnóstico y plan de implementación.

## **EVALUACION DEL OBJETIVO 4**

De acuerdo al informe presentado por la Sra. Contadora, no se dispone aun del informe respectivo relacionado con el diagnóstico y plan de implementación de las NIIFs en la empresa. Para el año 2012 este proceso debe implementarse de forma obligatoria.

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

### **ASPECTOS LABORALES**

A partir del mes de enero de 2011, la Administración resolvió incrementar la remuneración de los trabajadores de la empresa en un porcentaje promedio del 5% en promedio respecto a los ingresos percibidos en enero del 2010, considerando el incremento salarial decretado por el Gobierno Central.

Además, el 14 de abril del 2011, el Sr. Mario Gavilanes, Bodeguero presento su renuncia para acogerse a la jubilación del IESS; la empresa procedió a realizar el trámite de salida respectivo y efectuó los pagos correspondientes por indemnización, de acuerdo con la normatividad laboral vigente.

A partir del mes de noviembre de 2011, se efectuó un cambio en la jornada laboral del Sr. Emerson Flores, quien se desempeñaba como Oficinista y paso a ejercer las funciones de vendedor. A partir de dicha fecha al mencionado empleado se paga una remuneración por medio tiempo, mas comisiones de ventas.

En enero de 2011, ingreso como Oficinista el Sr. Jairo David Lema, quien actualmente está dando soporte principalmente en los procesos de importación.

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**

Se ha cumplido con todas las obligaciones ante el Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ministerio de Relaciones Laborales, Superintendencia de Compañías.

**3. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA y RESULTADOS DEL PERIODO.**

En el cuadro siguiente se presenta un resumen comparativo del estado de resultados del año 2010 y 2011.

DESCRIPCION	2011	% RESPECTO A INGRESOS	2010	% RESPECTO A INGRESOS	% VARIAC. 2010 Y 2011
INGRESOS	3,844,625.32	100.00%	3,400,445.93	100.00%	13.06%
COSTO DE VENTAS	3,342,931.11	86.95%	2,941,544.02	86.50%	13.65%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>501,694.21</b>	<b>13.05%</b>	<b>458,901.91</b>	<b>13.50%</b>	<b>9.32%</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	293,749.49	7.64%	279,251.03	8.21%	5.19%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>207,944.72</b>	<b>5.41%</b>	<b>179,650.88</b>	<b>5.28%</b>	<b>15.75%</b>
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	31,191.71	0.81%	26,947.63	0.79%	15.75%
25% IMPUESTO A RENTA	47,430.62	1.23%	47,409.71	1.39%	0.04%
<b>UTILIDAD NETA DE EJERCICIO</b>	<b>129,322.39</b>	<b>3.36%</b>	<b>105,293.54</b>	<b>3.10%</b>	<b>22.82%</b>

En el análisis horizontal se observa que los ingresos por ventas tuvieron un crecimiento en el año 2011 del 13.06% respecto al 2010: similar comportamiento tuvo el costo de ventas: sin embargo la utilidad neta del ejercicio creció en 22.82%: esta variación se debe principalmente a la disminución del porcentaje del impuesto a la renta en los dos años, toda vez que en el 2010 fue del 25% y en el 2011 el 24%.

En el análisis vertical, se observa que el comportamiento del costo de ventas, gastos y utilidades son muy similares en los dos años.

Los resultados arrojan una utilidad neta del período después de participación trabajadores e impuestos de \$ 105.293.54, misma que comparada con la obtenida en el año anterior, tuvo un incremento del 35.42%.

En el cuadro siguiente, presento un resumen del estado de situación financiera de la empresa del periodo 2011 comparado con el 2010. De acuerdo a estas cifras, se observa que los activos tuvieron un crecimiento del 63.81%, cuya incidencia es ocasionada por el aumento en activos corrientes, principalmente en el saldo del inventario de mercaderías; el activo fijo también presenta un aumento

del 38.08% y se debe a la inversión que está realizando la empresa en la construcción del nuevo edificio donde funcionarían las nuevas oficinas y el punto de venta.

En lo que respecta al pasivo, este creció en el 60.12%; en este rubro se incluye un préstamo realizado por los accionistas para financiar la inversión del nuevo edificio y el crédito otorgado por los acreedores extranjeros correspondiente a las importaciones efectuadas en los meses de noviembre de diciembre del 2011.

En relación al patrimonio, también presenta un crecimiento del 84,07 % respecto al año 2010 y corresponde fundamentalmente a las utilidades del ejercicio 2011 y el valor de las utilidades acumuladas de años anteriores que no fueron distribuidas entre los socios.

DESCRIPCION	2011	% RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	2010	% RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	% VARIAC. 2010 Y 2011
ACTIVO CORRIENTE	1,372,046.52	83.87%	807,555.11	80.86%	69.90%
ACTIVO FIJO	263,937.82	16.13%	191,143.58	19.14%	38.08%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1,635,984.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>998,698.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>63.81%</b>
PASIVOS	1,352,833.71	82.69%	844,870.43	84.60%	60.12%
PATRIMONIO	283,150.64	17.31%	153,828.26	15.40%	84.07%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>1,635,984.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>998,698.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>63.81%</b>

En el análisis vertical del estado financiero, se nota un comportamiento similar de las cuentas en los años 2010 y 2011.

Como se puede apreciar en los estados financieros, las cifras del estado de situación financiera y de resultados muestran fundamentalmente las acciones que la Gerencia ha emprendido dentro de la gestión administrativa de la compañía, principalmente en los aspectos de comercialización, económico-financiero y administrativo.

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

1. Para el año 2012, la empresa ha previsto diseñar una campaña publicitaria para impulsar el posicionamiento de los productos de la marca LUBRAL a nivel nacional y de esta manera

complementar el proceso de comercialización en precio, calidad, mercado y conocimiento del producto por parte de los clientes. Se aspira que esta estrategia de mercadeo permita un crecimiento importante de ventas de este producto en el 15%.

2. En lo que respecta a los productos que importamos y que corresponden a las marcas GOLDEAGLE, FREEZETONE, PARTMO, PROQUIMSA y JFG; marcas que actualmente están posicionadas en el mercado nacional, se espera un crecimiento en ventas total del 5% en estos productos.
3. En el año 2012, se implementará la estrategia de ventas de llantas ANTYRE, FULLRUN Y FULLWAY, enfocándonos principalmente a políticas de descuentos y ventas directas a las principales cooperativas de transportes de la región norte del país. Se aspira crecer en un 50 % respecto al año anterior.

Para cumplir con estas metas de ventas, a los vendedores se fijaran montos de ventas por línea de producto, cuyo cumplimiento será evaluado de forma mensual.

4. A mediados del año 2012 se ha previsto realizar la inauguración de las nuevas oficinas de la empresa; con estas nuevas instalaciones se mejorará el ambiente físico de trabajo del personal administrativo de la empresa y se dispondrá de un punto de venta específico con un espacio de bodega para una atención más eficaz y oportuna a los clientes.
5. Para el año 2012, la implementación de las normas internacionales de información financiera es obligatoria, por lo tanto se adoptaran los procedimientos necesarios para cumplir con esta norma legal.

El cumplimiento de estos objetivos, permitirá incrementar las ventas, mejorar la situación financiera de la compañía, dotar de un buen ambiente de trabajo para el personal de la empresa y contar con rendimientos financieros suficientes para los accionistas.

Para el año 2012, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,



Lcdo. Patricio Espinoza  
GERENTE GENERAL

