

OFICIO No.- 78

Ibarra, 25 de Junio de 2013

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

Señores Socios:

Por medio del presente me permito poner en su conocimiento y aprobación, los aspectos más importantes del ejercicio económico 2012, para lo cual adjunto los estados financieros de situación financiera, de resultados, flujo de efectivo y cambio en el patrimonio.

Quiero dejar constancia de la veracidad legalidad y autenticidad de los resultados obtenidos en el ejercicio económico 2012 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 2012.

## **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

### **OBJETIVO 1**

Para el año 2012, 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**

En relación a este objetivo, la empresa mantuvo la comercialización a nivel nacional de los productos que corresponden a las marcas, FREEZETONE, PARTMO, PROQUIMSA y JFG, además se sigue trabajando para seguir abriendo mercado para la venta de aceites en la marca LUBRAL.

## **OBJETIVO NO. 2**

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

De acuerdo a los resultados del ejercicio 2010, las ventas de los productos comercializados por la compañía ascendieron a \$ 3.400.445.93.

### **EVALUACION OBJETIVO 2**

En el año 2012 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 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 2013.

## **OBJETIVO NO. 3**

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**

Se terminó con la construcción de las nuevas las oficinas, bodega y punto de venta, en diciembre del presente año, y en enero del 2013, se espera inaugurar dichas instalaciones para brindar un mejor servicio a nuestros clientes.

## **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, el proceso de implementación de NIIF se llevo a cabo en el presente año, y los balances del ejercicio económico 2012 fueron realizados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera, realizando de manera previa la Conciliación del Patrimonio Neto al inicio y al final del período de transición que fue el año 2011.

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

### **ASPECTOS LABORALES**

A partir del mes de enero de 2012, la Administración resolvió incrementar la remuneración de los trabajadores de la empresa en un porcentaje promedio del 6%, considerando el incremento salarial decretado por el Gobierno Central.

Además, el agosto del 2012, la Sra. Rocío Espinoza y el Sr. Jairo Narváez; Directora Financiera y Ayudante de Bodega, respectivamente presentaron su renuncia, por motivos personales; la empresa procedió a realizar el trámite de salida respectivo y efectuó los pagos correspondientes por indemnización, de acuerdo con la normatividad laboral vigente.

En septiembre de 2012, ingreso como Ayudante de Bodega el Sr. Juan José Guzmán, quien actualmente está colaborando en la organización y despachos de la bodega.

### **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 2011 y 2012.

DESCRIPCION	2012	% RESPECTO A INGRESOS	2011	% RESPECTO A INGRESOS	% VARIAC. 2011 Y 2012
INGRESOS	3.633.183,96	100,00%	3.844.625,32	100,00%	-5,50%
COSTO DE VENTAS	3.057.874,46	84,17%	3.342.931,11	86,95%	-8,53%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>575.309,50</b>	<b>15,83%</b>	<b>501.694,21</b>	<b>13,05%</b>	<b>14,67%</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	347.282,19	9,56%	293.749,49	7,64%	18,22%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>228.027,31</b>	<b>6,28%</b>	<b>207.944,72</b>	<b>5,41%</b>	<b>9,66%</b>
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	34.204,10	0,94%	31.191,71	0,81%	9,66%
25% IMPUESTO A A RENTA	52.170,05	1,44%	47.430,62	1,23%	9,99%
<b>UTILIDAD NETA DE EJERCICIO</b>	<b>141.653,16</b>	<b>3,90%</b>	<b>129.322,39</b>	<b>3,36%</b>	<b>9,53%</b>

En el análisis horizontal se observa que los ingresos por ventas no tuvieron el crecimiento esperado en el año 2012, ya que las ventas fueron el 5.50% menos respecto al año 2011; similar comportamiento tuvo el costo de ventas; sin embargo la utilidad neta del ejercicio creció en 9.53%: esta variación se debe principalmente a la disminución del porcentaje del impuesto a la renta en los dos años, toda vez que en el 2011 fue del 24% y en el 2012 el 23%.

En el análisis vertical, se observa que el comportamiento del costo de ventas, gastos y utilidades hay una variación debido a que las ventas en el año 2012 no fueron las esperadas.

Los resultados arrojan una utilidad neta del período después de participación trabajadores e impuestos de \$ 141.653,16, misma que comparada con la obtenida en el año anterior, tuvo un incremento del 9.5%.

En el cuadro siguiente, presento un resumen del estado de situación financiera de la empresa del periodo 2012 comparado con el 2011. De acuerdo a estas cifras, se observa que los activos tuvieron un crecimiento del 48.14%, 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 144.21% y se debe a la inversión que está realizando la empresa en la construcción del nuevo edificio donde funcionarán las nuevas oficinas y el punto de venta; y también por la aplicación de NIIF se realizó la revalorización de terrenos y construcciones donde funcionan las bodegas, todo esto con un informe de un perito calificado por la Superintendencia de Compañías.

En lo que respecta al pasivo, este creció en un 42.19%; en este rubro se incluye un préstamo realizado por los socios 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 2012; también en cumplimiento a la NIIF 1 la compañía realizó el reconocimiento de un pasivo por beneficios definidos por jubilación patronal e indemnización laboral para todos sus empleados con base en un cálculo actuarial realizado por la empresa Actuaría Cía. Ltda.

En relación al patrimonio, también presenta un crecimiento del 80.01% respecto al año 2011 y corresponde fundamentalmente a las utilidades del ejercicio 2012 y a los efectos que ocasionó la aplicación de NIIF.

DESCRIPCION	2012	% RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	2011	% RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	% VARIAC. 2011 Y 2012
ACTIVO CORRIENTE	1.778.972,80	73,40%	1.372.046,52	83,87%	29,66%
ACTIVO FIJO	644.573,87	26,60%	263.937,82	16,13%	144,21%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2.423.546,67</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.635.984,34</b>	<b>100,00%</b>	<b>48,14%</b>
PASIVOS	1.923.566,13	79,05%	1.352.833,71	82,69%	42,19%
PATRIMONIO	509.709,60	20,95%	283.150,64	17,31%	80,01%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>2.433.275,73</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.635.984,35</b>	<b>100,00%</b>	<b>48,73%</b>

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 2013, 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 12%.
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 2013, se implementará la estrategia de ventas de llantas 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 empezó a trabajar con una nueva marca ROADLUX, que igual que las anteriores tiene aceptación en el mercado. Se aspira crecer en un 20 % 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 2013 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. Se espera conseguir nuevos distribuidores en el oriente y sur del país para lo cual se ha venido manteniendo varias conversaciones y se espera concretar dichos contratos en el segundo semestre del año 2013.

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 2013, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,



Edo. Patricio Espinoza  
**GERENTE GENERAL**