

Ibarra, 27 de Abril de 2015

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 2014, para lo cual adjunto los estados financieros de situación financiera, de resultados integral, 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 2014 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 2014.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

OBJETIVO 1

Para el año 2014, continuamos la comercialización de los productos que importamos y que corresponden a las marcas GOLDEAGLE, FREEZETONE, PARTMO, PROQUIMSA, JFG, LUBRAL, FULLRUN, ROADLUX; 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, JFG, LUBRAL, y ROADLUX.

OBJETIVO NO. 2

Incrementar la venta de los productos que comercializamos cuyas marcas ya son reconocidas en el mercado nacional, mediante la implementación de políticas y estrategias de mercado.

De acuerdo a los resultados del ejercicio 2014, las ventas de los productos comercializados por la compañía ascendieron a \$ 3.296.859,98.

EVALUACION OBJETIVO 2

En el año 2013, las ventas ascendieron a 3.705.121,08 lo que nos indica que hubo una disminución del 11% comparado con el año 2013, esta reducción se debe a varios factores uno de ellos la competencia que ofrece productos a precios bajos con los que casi no se puede competir; a pesar de ello el margen de contribución en la utilidad de este año más altos se da en los lubricantes y grasas que contribuyeron con un 44.28%; filtros en un 29,24%, mientras que las llantas en un 26,28%.

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 2015.

OBJETIVO NO. 3

Se plateó como objetivo concretar las negociaciones con dos nuevos proveedores TECHKING Y TRAZANO, cuyos productos son para el transporte pesado, buses y camionetas.

EVALUACION DEL OBJETIVO 3

En el año 2014 se realizaron los contactos con dos proveedores extranjeros potenciales de estos productos, se logró culminar con éxito las negociaciones con TECHKIN y se trajo el primer contenedor de llantas en el mes de noviembre, lamentablemente con la otra marca TRAZANO no se pudo realizar las negociaciones ya que en el país exigían certificados de conformidad acordes al modelo de nuestro país y el proveedor no dio ninguna solución.

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

ASPECTOS LABORALES

No se realizó ninguna contratación de personal en el ejercicio económico referido.

Durante este período se realizó la evaluación de funciones del personal de la empresa con el objeto de redistribuir las tareas internas y en función de los resultados obtenidos en la evaluación se realizó la reestructuración funcional.

En este año salieron de empresa dos empleados, el Sr. Emerson Flores vendedor y el Sr. Santiago Erazo auxiliar de bodega, 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.

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 2013 y 2014.

DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA.
 RESUMEN COMPARATIVO AÑOS 2014 y 2013

| DESCRIPCION | 2014 | % RESPECTO A INGRESOS | 2013 | % RESPECTO A INGRESOS | % VARIAC. 2013 Y 2014 |
|---------------------------------|--------------|-----------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| INGRESOS | 3.333.566,43 | 100,00% | 3.705.470,67 | 100,00% | -10,04% |
| COSTO DE VENTAS | 2.600.170,69 | 78,00% | 3.131.455,06 | 84,51% | -16,97% |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | 733.395,73 | 22,00% | 574.015,61 | 15,49% | 27,77% |
| GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS | 554.124,85 | 16,62% | 367.135,84 | 9,91% | 50,93% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 179.270,88 | 5,38% | 206.879,77 | 5,58% | -13,35% |
| 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | 26.890,63 | 0,81% | 31.031,97 | 0,84% | -13,35% |
| 22% IMPUESTO A A RENTA | 74.334,55 | 2,23% | 45.453,23 | 1,23% | 63,54% |
| UTILIDAD NETA DE EJERCICIO | 78.045,70 | 2,34% | 130.394,57 | 3,52% | -40,15% |

En el análisis horizontal se observa que los ingresos por ventas disminuyeron en el año 2014, en 10.04% en comparación al año 2013; similar comportamiento tuvo el costo de ventas; la utilidad neta del ejercicio decreció en 40.15%; esta variación se debe principalmente a la disminución del margen de utilidad en la venta de llantas.

Los resultados arrojan una utilidad neta del período después de participación trabajadores e impuestos de \$ 78.045,70.

En el siguiente cuadro, presento un resumen del estado de situación financiera de la empresa del periodo 2014 comparado con el 2013. De acuerdo a estas cifras, se observa que los activos tuvieron un crecimiento del 9.63%, cuya incidencia es ocasionada por el aumento en activos corrientes, principalmente en el saldo del inventario de mercaderías; el activo fijo también presenta una disminución del 4.49%; debido al aumento de la depreciación acumulada de los activos.

En lo que respecta al pasivo, este creció en un 23.70%; por el crédito otorgado por los acreedores extranjeros correspondiente a las importaciones efectuadas en los meses de noviembre de diciembre del 2014; 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 decrecimiento del 36.69% respecto al año 2013 y corresponde fundamentalmente a las utilidades de ejercicios de los años anteriores que se pasaron a la cuenta Aporte para futura capitalizaciones y a la cuenta Dividendos por Pagar.

| DESCRIPCION | 2014 | % RESPECTO A TOTAL ACTIVOS | 2013 | % RESPECTO A TOTAL ACTIVOS | % VARIAC. 2013 Y 2014 |
|-----------------------------------|---------------------|-------------------------------|---------------------|-------------------------------|--------------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | 2.524.859,32 | 79,80% | 2.217.003,90 | 76,81% | 13,89% |
| ACTIVO FIJO | 639.143,68 | 20,20% | 669.178,23 | 23,19% | -4,49% |
| TOTAL ACTIVOS | 3.164.003,00 | 100,00% | 2.886.182,13 | 100,00% | 9,63% |
| PASIVOS | 2.745.543,93 | 86,51% | 2.219.599,23 | 76,65% | 23,70% |
| PATRIMONIO | 428.188,14 | 13,49% | 676.311,96 | 23,35% | -36,69% |
| TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO | 3.173.732,06 | 100,00% | 2.895.911,19 | 100,00% | 9,59% |

Como se puede apreciar en los estados financieros, las cifras del estado de situación financiera y de resultado integral 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.

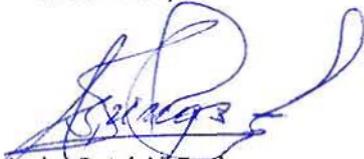
4. OBJETIVOS, POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

1. 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 6% en estos productos.
2. En el año 2015, se espera culminar con éxito las negociaciones con EGF ENERGY PARTNER nuevo proveedores de lubricantes, cuya marca son ENERGY-HELIOS, estos productos están destinados para cubrir el mercado de vehículos a diesel y gasolina a precios más competitivos.
3. Posicionar en el mercado ecuatoriano las marcas de llantas, TECHKIN, para lo cual se delinearán políticas y estrategias de mercado dirigidas especialmente al sector pesado.

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 2015, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,



Lcdo. Patricio Espinoza
GERENTE GENERAL

