

Ibarra, 20 de Abril de 2017

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 2016, 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 2016 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 2016.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

OBJETIVO 1

La administración ha estado permanentemente preocupada por obtener las mejores condiciones en la compra e importación de los productos a comercializar es así que, para el año 2016, continuamos la comercialización de los productos que importamos y que corresponden a las marcas PARTMO, PROQUIMSA, LUBRAL, FULLRUN, TECHKING, LUBRISTONE anteriormente FREZEETONE 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, LUBRISTONE, PARTMO, PROQUIMSA, LUBRAL, FULLRUN Y TECHKING, pero no alcanzó el crecimiento en ventas que esperaba sea de un 3% debido a la difícil situación económica del país y a la serie impuestos, tasa arancelarias (salvaguardias) decretadas por el gobierno lo cual encareció casi todos los productos que se comercializamos.

La marca FREEZETONE cambio de nombre a LUBRISTONE, a partir del 14 de enero del 2016 según comunicación recibida por Colombia Industrial empresa que comercializa este producto.

Este cambio se dio debido a que la marca FREZEETONE es norteamericana y que quitó los derechos de uso a Colombia Industrial.

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 2016, las ventas de los productos comercializados por la compañía ascendieron a \$ 1.652.148,26

EVALUACION OBJETIVO 2

Este objetivo se ha cumplido de forma parcial, ya que en el año 2016, las ventas fueron de \$ 1.652.148,26 hubo una disminución del 25.47% comparado con el año 2015 que fue de 2.216.650,43, esta reducción se debe a varios factores uno de ellos la competencia que ofrece variedad de productos a precios bajos con los que casi no se puede competir y a la situación económica que está pasando el país; a pesar de ello el margen de contribución en la utilidad para este año sigue siendo los lubricantes y grasas que contribuyeron con un 45.27%; filtros en un 23,89%, mientras que las llantas en un 22,44%.

Sin embargo, es importante mencionar que la cobertura de ventas de llantas no ha cubierto aún el mercado a nivel nacional, situación que se tendrá en cuenta como uno de los objetivos propuestos para el año 2017.

OBJETIVO NO. 3

Se concretó las negociaciones con EGF ENERGY PARTNER, nuevo proveedor de lubricantes, cuya marca es ENERGY – HELIOS, estos productos están destinados para cubrir el mercado de vehículos a diésel y gasolina a precios más competitivos.

EVALUACION DEL OBJETIVO 3

A finales del año 2015 se realizaron los contactos con este proveedor, y por la cantidad de regulaciones que había que cumplir se empezó con la comercialización en diciembre del 2016.

OBJETIVO No. 4

Se dará mayor impulso al mercadeo de nuestros productos hacia el mercado industrial de transporte a nivel nacional.

EVALUACION DEL OBJETIVO 2

Este objetivo se ha cumplido de forma parcial, sin embargo se ha considerado conseguir nuevos distribuidores en toda el área geográfica.

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

ASPECTOS LABORALES

En abril del 2016 se incorporó a la nómina de la compañía el Sr. Guido Bastidas, quien se desempeñara como Vendedor, de la zona norte del país, contratación necesaria para cumplir con las actividades de la compañía.

A igual que años anteriores 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.

El 30 de junio de este año salió de la empresa un empleado, el Sr. Fernando Muenala, quien se desempeñaba como chofer, presento su renuncia, por motivos personales, la empresa procedió a realizar el trámite de salida respectivo y efectuó los pagos correspondientes por indemnización, de acuerdo a la normativa 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 2016 y 2015.

DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA.
RESUMEN COMPARATIVO AÑOS 2016 y 2015

DESCRIPCION	2016	% RESPECTO A INGRESOS	2015	% RESPECTO A INGRESOS	% VARIAC. 2016 Y 2015
INGRESOS	1,652,148.26	100.00%	2,216,650.53	100.00%	-25.47%
COSTO DE VENTAS	1,311,968.94	79.41%	1,732,205.14	78.15%	-24.26%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	340,179.32	20.59%	484,445.39	21.85%	-29.78%
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	309,506.97	18.73%	381,731.01	17.22%	-18.92%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	30,672.35	1.86%	102,714.38	4.63%	-70.14%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	4,600.85	0.28%	15,407.16	0.70%	-70.14%
22% IMPUESTO A RENTA	24,589.05	1.49%	30,816.17	1.39%	-20.21%
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	1,482.45	0.09%	56,491.05	2.55%	-97.38%

En el análisis horizontal se observa que los ingresos por ventas disminuyeron en el año 2016, en un 25.47% en comparación al año 2015; similar comportamiento tuvo el costo de ventas; la utilidad neta del ejercicio decreció en 97.38%; esta variación se debe principalmente a la disminución del margen de las ventas.

Los resultados arrojan una utilidad neta del período después de participación trabajadores e impuestos de \$ 1.482.45.

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

DESCRIPCION	2016	% RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	2015	% RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	% VARIAC. 2016 Y 2015
ACTIVO CORRIENTE	2,304,271.45	78.61%	2,434,136.12	79.17%	-5.34%
ACTIVO FIJO	627,102.49	21.39%	640,606.99	20.83%	-2.11%
TOTAL ACTIVOS	2,931,373.94	100.00%	3,074,743.11	100.00%	-4.66%
PASIVOS	2,451,709.09	83.36%	2,607,194.98	84.53%	-5.96%
PATRIMONIO	489,393.91	16.64%	477,277.19	15.47%	2.54%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	2,941,103.00	100.00%	3,084,472.17	100.00%	-4.65%

El cuadro anterior está un resumen del estado de situación financiera de la empresa del periodo 2016 comparado con el 2015. De acuerdo a estas cifras, se observa que en los activos hubo un decrecimiento del 5.34%, cuya incidencia es ocasionada por la disminución en el activo realizable (inventarios), el activo fijo también presenta un decrecimiento del 2.11%; por la depreciación acumulada.

En lo que respecta al pasivo, este decreció en un 5.96%; ya que los valores a pagar a proveedores extranjeros bajo considerablemente, por la disminución en las importaciones; 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 el año 2015 con proyección para el año 2016.

El patrimonio también presenta un crecimiento del 2.54% respecto al año 2015 y corresponde a la reparación del motor camión HINO GH puesto que sigue en funcionamiento.

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.

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, LUBRISTONE, PARTMO, PROQUIMSA, FULLRUN y TECHKING; marcas que actualmente están posicionadas en el mercado nacional, se espera un crecimiento en ventas total de un 5% en estos productos.
2. Se implementarán estrategias agresivas de ventas para dar a conocer el nuevo producto EGF ENERGY PARTNER y de esta manera posicionarlo en el mercado.
3. Se dará mayor impulso al mercadeo de los productos que ya se encuentran posicionados en el mercado PARTMO, FULLRUN, PROQUIMSA, TECHKING, con el fin de aumentar el porcentaje de ventas en dichos productos.

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 2017, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,



Lcdo. Patricio Espinoza

GERENTE GENERAL