Ibarra, 30 de junio de 2020

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 2019, 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 2019 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 2019.

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 2019, continuamos la comercialización de los productos que importamos y que corresponden a las marcas PARTMO, PROQUIMSA, LUBRAL, ENERGY, KORYO, JFG, LUBRISTONE, AMBERSTONE, 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, ENERGY, KORYO, JFG AMBERSTONE, pero no alcanzó el crecimiento en ventas que esperaba debido a la situación económica que el país atravesó sobre todo el último trimestre del año con el paro nacional.

Se logró ingresar al mercado nacional con una nueva marca de llantas KORYO, la misma que poco a poco se está posicionando, y está teniendo muy buena acogida.

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 2019, las ventas de los productos comercializados por la compañía descendieron a $ 1.531.600,57, lo que representa 9.23% menos en relación al año 2018.

EVALUACION OBJETIVO 2

Este objetivo no se ha cumplido de una forma adecuada, ya que en el año 2019 las ventas fueron de $ 1.531.600,57 lo que representa un 9.23% menos que el año 2018 cuyas ventas fueron de 1`611.122.71. Una de las posibles razones que las ventas haya bajado es a la falta de promociones que motiven a nuestros clientes a comprar, otro motivo es que los vendedores no recuperan su cartera vencida y esto ocasiona que no se les pueda volver a facturar a los clientes; a pesar de ello el margen de contribución en la utilidad para este año sigue siendo los lubricantes y grasas que contribuyeron con un 57.36%; filtros en un 13,00%, mientras que las llantas en un 21,56%, en productos varios tenemos un margen de 8,08%.

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 2020.

OBJETIVO NO. 3

Implementar estrategias de mercadeo para nuestros productos y de esta manera aumentar la comercialización en el transporte industrial.

EVALUACION DEL OBJETIVO 3

Este objetivo se ha cumplido de forma parcial, no se ha logrado conseguir más distribuidores, sin embargo, se ha considerado conseguir nuevos distribuidores a nivel nacional.

OBJETIVO No. 4

Al cierre de diciembre de 2019 el saldo de cartera es de $ 559.764,88, de este valor la cartera vencida es de $ 346.884,7 el cual presentó un decrecimiento del 20.97%, comparado al cierre de 2018 que fue de $ 438.912,74.

EVALUACION DEL OBJETIVO 4

El indicador de cartera vencida presentó un decrecimiento, sin embargo, la cartera vencida sigue siendo alta por lo que la provisión de la cartera a lo largo del tiempo no sea suficiente para afrontar la baja de estas cuentas.

Se observa, además, que el resultado de no aplicar las políticas de crédito ya dictaminadas de gerencia por parte los vendedores, permite que la cartera vencida crezca. La solución a este problema es presionar a los vendedores que realicen una adecuada recuperación de cartera basándose en los días de crédito de la factura para evitar tal incremento y así ellos también podrán comisionar a tiempo por sus ventas.

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

ASPECTOS LABORALES

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.

En el año 2019, no hubo ninguna salida y tampoco se contrató más personal.

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 2019 y 2018.

DESCRIPCION	2019	RESPECTO A INGRESOS	2018	RESPECTO A INGRESOS	VARIAC. 2019 Y 2018
INGRESOS	1.531.600,57	100,00%	1.687.392,81	100,00%	-9,23%
COSTO DE VENTAS	1.176.980,93	76,85%	1.313.111,35	77,82%	-10,37%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	**354.619,64**	**23,15%**	**374.281,46**	**22,18%**	**-5,25%**
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	336.272,20	21,96%	340.276,28	20,17%	-1,18%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**18.347,44**	**1,20%**	**34.005,18**	**2,02%**	**-46,05%**
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	2.752,12	0,18%	5.100,78	0,30%	-46,05%
25% IMPUESTO A A RENTA	17.419,67	1,14%	23.016,75	1,36%	-24,32%
UTILIDAD/PERDIDA NETA DE EJERCICIO	**-1.824,35**	**-0,12%**	**5.887,65**	**0,35%**	**-130,99%**

En el análisis horizontal se observa que los ingresos por ventas disminuyeron en el año 2019, en un 12.24% en comparación al año 2018; similar comportamiento tuvo el costo de ventas; en este año se observa una utilidad después del 15% de participación trabajadores e impuestos de $891.06.

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

DESCRIPCION	2019	RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	2018	RESPECTO A TOTAL ACTIVOS	VARIAC. 2019 Y 2018
ACTIVO CORRIENTE	2.445.837,34	81,10%	2.357.940,28	79,51%	3,73%
ACTIVO FIJO	540.993,79	17,94%	562.130,47	18,95%	-3,76%
OTROS ACTIVOS	28.900,50	0,96%	45.643,49	1,54%	-36,68%
TOTAL ACTIVOS	**3.015.731,63**	**100,00%**	**2.965.714,24**	**100,00%**	1,69%
PASIVOS	2.023.530,45	67,10%	1.917.777,17	64,66%	5,51%
PATRIMONIO	992.201,18	32,90%	1.047.937,07	35,34%	-5,32%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**3.015.731,63**	**100,00%**	**2.965.714,24**	**100,00%**	1,69%

El cuadro anterior está un resumen del estado de situación financiera de la empresa del año 2019 comparado con el 2018.

De acuerdo a estas cifras, se observa que en los activos hubo un crecimiento del 1.69%, cuya *incidencia es ocasionada por el crecimiento* del activo corriente, el activo fijo presenta un decrecimiento del 3.76%; por la baja de activos que se dieron de baja puesto que cumplieron con su vida útil y también por la depreciación acumulada.

En lo que respecta al pasivo, este creció en un 5.51%; por las obligaciones contraídas con instituciones *financieras* (Banco del Pacífico, Pichincha y Procredit), cabe recalcar que el préstamo con el Banco Pichincha se terminó de cancelar en junio del 2019. En los valores a pagar a proveedores extranjeros también bajó por la disminución en las importaciones; 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, para lo cual se contrató a la empresa Actuaria Cía. Ltda. Para que realice el respectivo estudio y cálculo.

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 ECONÓMICO

1. En lo que respecta a los productos que importamos y que corresponden a las marcas, ENERGY LUBRISTONE, PARTMO, PROQUIMSA, AMBERSTONE; 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 la nueva marca KORYO, que es un producto que está direccionado para buses y camiones.

3. Se dará mayor impulso al mercadeo de los productos que ya se encuentran posicionados en el mercado ENERGY, PARTMO, PROQUIMSA, JFG con el fin de aumentar el porcentaje de ventas en dichos productos.

4. Se está trabajando para incursionar en la importación de un nuevo producto HORTICOL, el mismo que sirve para fumigar cultivos agrícolas, se está trabajando para conseguir el Certificado de comercialización del MAG y Agrocalidad.

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 2020, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,

Lcdo. Patricio Espinoza
GERENTE GENERAL