

91974

Ibarra, 27 de Abril de 2006

Señores

ACCIONISTAS DE LA EMPRESA

"DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA"

Presente

Pongo a consideración de la Junta General, el informe económico correspondiente al ejercicio económico del año 2005.

De acuerdo a las cifras que expongo a continuación, considero que se han cumplido la mayor parte de los objetivos propuestos por este ejercicio, pese a la agresiva competencia existente en el mercado.

Los resultados de la gestión de comercialización y ventas se reflejan en el siguiente cuadro:

CUENTA	2005	%	2004	%	% VARIACION
INGRESOS	1189443,667	100,00%	885.551,90	100,00%	34,32%
COSTO DE VENTAS	1051156,9	88,37%	757.508,01	85,54%	38,77%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	138.286,77	11,63%	128.043,89	14,46%	8,00%
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	111857,9251	9,40%	112.309,82	12,68%	-0,40%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	26.428,84	2,22%	15.734,07	1,78%	67,97%

Los objetivos de incrementar las ventas en el presente ejercicio económico, se han cumplido tal como se observa en el cuadro anterior, toda vez que los ingresos por ventas presentan un crecimiento importante del 34,32% respecto a las ventas ejecutadas en el año 2004.

El rubro de compras tiene un comportamiento similar a las ventas, ya que también se incrementó en 38.77% respecto al año anterior.

Gracias a la gestión administrativa y de control del gasto, se puede determinar que los gastos de administración y ventas tuvieron una disminución del 0.4% en relación a lo ejecutado en el ejercicio precedente.

El margen de rentabilidad antes de participación de trabajadores y pago de impuestos fu del 2.22% respecto de los ingresos totales; en el año 2004 este margen se ubicó en el

1,78%. Como resultado de los esfuerzos de ventas y control del gasto, se obtuvo un crecimiento de la utilidad del ejercicio del 67.97% respecto al año anterior.

Los resultados obtenidos se consideran satisfactorios dentro de los objetivos propuestos, tomando en cuenta los obstáculos encontrados principalmente en el ambiente externo de empresa como es el caso de la gran competencia existente en el mercado, la falta de liquidez de los clientes, el incremento del costo de los productos y los requerimientos de los clientes que cada día son más exigentes.

La situación financiera de la Empresa se presenta de forma resumida en el siguiente esquema:

CUENTA	2005	%	2004	%	% VARIACION
ACTIVO CORRIENTE	603.610,09	100,00%	567.459,15	100,00%	6,37%
ACTIVO FIJO	45.348,81	3,81%	60.306,47	6,81%	-24,80%
TOTAL ACTIVOS	648.958,90	54,56%	627.765,63	70,89%	3,38%
PASIVOS	411.659,57	34,61%	264.401,60	29,86%	55,69%
PATRIMONIO	237.299,34	19,95%	363.364,03	41,03%	-34,69%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	411.659,57	34,61%	264.401,60	29,86%	55,69%

Según las cifras que se presentan en el cuadro anterior se observa un crecimiento de los activos corrientes del 6.37% en relación al año 2004, generado básicamente por el incremento en las cuentas por cobrar e inventarios de mercaderías.

El activo fijo de la empresa sufrió una disminución del 24.08%, debido a que no se incrementaron activos fijos en el presente ejercicio económico, sin embargo se contabilizó la depreciación del ejercicio de los bienes existentes, situación que origina un decremento del costo neto del activo.

Los pasivos de la Compañía, tuvieron un crecimiento del 55.69% respecto a los pasivos registrados en el año 2004; este incremento es causado por el aumento en las cuentas por pagar de los proveedores nacionales y extranjeros.

El efecto neto de los activos totales fue un incremento del 55.69% comparado con lo registrado en el año 2004.

Eventos importantes:

Una vez que se obtuvo la distribución exclusiva de filtros marca Colombiana PARTMO y aditivos de la marca GOLEAGLE USA; se ha logrado introducir rápidamente al mercado, toda vez que estas marcas fueron acogidas favorablemente a nivel de todo el país, aspecto que incidió directamente en el incremento de las ventas en el período

Para cubrir esta demanda en ascenso, se incrementaron los canales de distribución a nivel de todo el país, principalmente en la ciudades de Guayaquil, Santo Domingo y Loja.

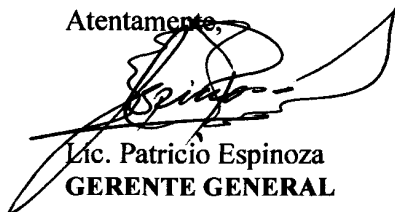
Perspectivas para el año 2006:

Para el período siguiente la Administración se ha planteado como meta la importación directa de filtros de marca China, para lo cual se está trabajando en varias estrategias de negociación con ese mercado proveedor y se prevé que a mediados del año 2006, se logre consolidar la primera importación. De acuerdo con las investigaciones de mercado realizadas para la introducción de este producto, se ha determinado que el mismo tendrá una acogida favorable por los bajos costos del mismo.

Se mantendrá un control adecuado del gasto de administración y ventas y se propenderá a cumplir efectivamente con las obligaciones contraídas con los trabajadores, proveedores y terceros.

Para el año 2006 aspiro seguir contando confianza y el mismo apoyo demostrado por los señores accionistas en los años anteriores.

Atentamente,


Lic. Patricio Espinoza
GERENTE GENERAL

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
Ernesto Herrera Dával
11 1800