

OFICIO No.- 53

Ibarra, 20 de abril de 2008

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

Señores Accionistas:

Por medio del presente me permito poner en su conocimiento y aprobación, los aspectos más importantes del ejercicio económico del año 2007, para lo cual adjunto los estados financieros de situación y de resultados.

Quiero dejar constancia de la veracidad legalidad y autenticidad de los resultados obtenidos en el ejercicio económico 2007 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 2007.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PROGRAMADOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO ANTERIOR PARA EL AÑO 2007

EVALUACION DEL OBJETIVO 1.-

Incremento de ventas.- El objetivo previsto para el año 2007, fue incrementar las ventas en un 50% respecto a las registradas en el año 2006.

Para cumplir dicho objetivo, la Administración se trazó las siguientes metas:

- Posicionar en el mercado nacional los productos de procedencia china, principalmente filtros de aire, gasolina a inyección de la marca EXXUS.

COMENTARIO

Esta meta fue cumplida efectivamente, toda vez que la demanda de este producto fue incrementándose paulatinamente durante todo el año, habiéndose efectuado tres importaciones de 120.000 unidades de filtros aproximadamente, por un valor total de \$96.780.50 de los cuales se facturaron para la venta alrededor del 100%, tal como se confirmó en los datos de venta y en los stocks de inventario al 31 de diciembre de 2007. El éxito de estas ventas se debe principalmente a la calidad del producto y al precio competitivo.

- Ingresar con todos los productos de la compañía hacia el mercado industrial de transporte a nivel nacional, ya que la distribución se esta realizando únicamente a empresas comercializadoras.

COMENTARIO

Esta meta se cumplió parcialmente ya que hizo falta poner mayor énfasis en el mercadeo de los productos para llegar a los clientes meta, sin embargo es preciso comentar que gracias a las estrategias de ventas implementadas por la administración, se logró superar las expectativas de ventas en los productos de la marca PROQUIMSA, manteniendo las mismas empresas comercializadoras como clientes.

- Adquirir otro vehículo de carga para atender el mercado

COMENTARIO

En el mes de abril del año 2007, se adquirió un vehículo de carga marca MITSUBISHI MODELO Canter 5.5 toneladas, año 2007 a través del sistema leasing o arriendo mercantil. La transacción se realizó con el Banco del Pacífico para un período de 12 meses, con opción de compra.

Con esta adquisición, la empresa cuenta con dos vehículos de carga y logró atender de forma más efectiva y oportuna los despachos de mercadería de los clientes. El nuevo vehículo se destinó para atender los pedidos de los clientes que se encuentran ubicados en la zona norte del país, incluyéndose las provincias del Carchi, Imbabura y Norte de Pichincha (Cayambe y Pedro Moncayo). Los clientes que pertenecen a las otras zonas del país (Sierra y Costa), se atendieron en el vehículo HINO GH.

El cumplimiento de las metas previstas, permitió que la empresa logre acercarse al objetivo principal de incrementar sus ventas en el 50% respecto a las ventas del año anterior. En el año 2007 el porcentaje de crecimiento en ventas fue del 29,6%, tal como se puede observar en el siguiente cuadro analítico:

PERIODO	VENTAS
AÑO 2006	2,465,730.92
AÑO 2007	3,195,927.39
VARIACION USD	730,196.47
VARIACION %	29.6%

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

En el año 2007, la Junta General de Accionistas emitió varias resoluciones, las mismas que me permito transcribir a continuación:

- **Junta de Socios del 07 de agosto de 2007:** *"La Junta de Socios en su totalidad, una vez conocido el motivo por el cual se han reunido, aprueban por unanimidad autorizar al Gerente General, señor Guido Patricio Espinoza Gavilanes, para que firme la escritura de cancelación parcial de la hipoteca en referencia, así como para que firme la escritura de compraventa del 75% de los derechos y acciones del bien inmueble en referencia e inscrita en el Registro de la Propiedad luego de ser celebrada en cualquier notaría pública del país.*

COMENTARIO

Esta resolución fue cumplida en su totalidad, habiéndose culminado todos los trámites en los primeros meses del año 2008

- **Junta de Socios del 21 de diciembre de 2007:** *"La Junta de Socios autoriza la baja de cartera incobrable de la empresa Distribuidora Mercantil Disme Cia. Ltda. por el valor total de USD 7.839.16 correspondiente a los años 2002 y 2003 según el informe contable que se adjunta"*

COMENTARIO

En cumplimiento de esta resolución, se procedió a realizar el trámite de baja de la cartera incobrable presentado por el Contador por el monto ya indicado.

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

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Considerando las recomendaciones del Comisario, realizadas en el informe del ejercicio económico 2006, se procedió a realizar el saneamiento y baja de la cartera incobrable de los años 2002 y 2003 por el valor de USD 7.839.16, trabajo que se realizó previo conocimiento y autorización de Junta General de Socios, en reunión efectuada el 21 de diciembre de 2007.

Además, concomitante a esto se realizó una selección y clasificación de la cartera incobrable de los años 2004, 2005 y 2006, para realizar la gestión de cobro o saneamiento de la misma.

ASPECTOS LABORALES

A partir del mes de enero de 2007, se incorporaron a la nómina de la compañía dos trabajadores Sr. Emerson Flores y Sr. Orlando Muenala, para realizar las actividades de facturación de ventas y ayudante de chofer, contrataciones que se consideraron necesarias para cumplir efectivamente con las actividades normales de la compañía.

Se realizó la liquidación y acta de finiquito de un trabajador de la empresa Sr. Santiago Erazo, quien presentó su renuncia después de 4 años de labores; en su reemplazo se contrató en relación de dependencia al Sr. Víctor Tafur, quien actualmente tiene el cargo de Auxiliar de Bodega.

Con estas contrataciones, el número total de trabajadores que conforman la nómina de la empresa es de 13.

Con el objeto de optimizar la administración de recursos humanos, se dispuso al Contador realizar una evaluación de funciones del personal de la empresa, con el objeto de redistribuir las tareas internas. Se estima que dicho trabajo se iniciará en los primeros meses del siguiente año.

ASPECTOS LEGALES

En el año 2007 se realizó la cancelación parcial del 75% de la hipoteca constituida a favor de la Compañía que represento, por parte de Oscar Felipe Alvarado Castro, cliente de la empresa y representante de DISGOBE. La empresa en referencia mantenía una deuda pendiente de pago

con Disme Cia. Ltda., razón por la cual se constituyó esta hipoteca sobre el inmueble, de superficie de 1.000 metros cuadrados, ubicado en el Cantón Santo Domingo de propiedad de los señores cónyuges Oscar Felipe Alvarado Castro y Marjorie del Rocío Zambrano.

Esta transacción se realizó previa autorización de Junta General de Accionistas en reunión efectuada el 7 de Agosto de 2007; además, en la misma reunión se me autorizó adquirir los derechos y acciones del bien inmueble referido en el párrafo anterior. Este proceso se concluyó en el año 2008.

Mediante escritura pública, se realizó la cesión y transferencia de 10 participaciones de \$ 1,00 (UN DÓLAR) cada una de propiedad de la Sra. Katty Espinoza a favor del Lic. Patricio Espinoza. De esta transacción se hizo conocer a la Superintendencia de Compañías mediante oficio enviado el 23 de julio de 2007, con el auspicio de la Firma de Abogados Global Support S.A.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA, COMPARADA CON LOS RESULTADOS REGISTRADOS EN EL AÑO ANTERIOR.

En el cuadro siguiente se presenta un resumen del estado de resultados del año 2007 comparado con los obtenidos en el año precedente.

CUENTA	2006	%	2007	%	% VARIAC.
INGRESOS	2.465.730,92	100,00%	3.195.927,39	100,00%	29,61%
COSTO DE VENTAS	2.289.158,05	92,84%	2.740.691,80	85,76%	19,72%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	176.572,86	7,16%	455.235,59	14,24%	157,82%
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	104.911,61	3,28%	346.653,16	10,85%	230,42%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	71.661,25	2,91%	108.582,42	3,40%	51,52%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	10.749,19	0,44%	16.287,36	0,51%	51,52%
25% IMPUESTO A A RENTA	16.165,02	0,66%	36.420,50	1,14%	125,30%
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	44.747,04	1,81%	55.874,56	1,75%	24,87%

Como se mencionó anteriormente, en la evaluación de los objetivos programados para el año 2007, se obtuvo un crecimiento del 29,61% en los ingresos por ventas, situación que refleja

El costo de ventas tuvo un crecimiento del 19,72% respecto al costo de ventas del ejercicio precedente; este porcentaje no creció en la misma proporción que las ventas, fue menor debido a que la administración ha estado permanentemente preocupada por obtener las mejores condiciones en la compra e importación de los productos a comercializar, en lo referente a precios, descuentos, representación exclusiva, condiciones de crédito.

En los gastos de administración y ventas se observa un crecimiento del 230,42% y esto obedece principalmente a que se ejecutó un contrato de arrendamiento mercantil del vehículo de carga MITSUBISHI y las cuotas correspondientes fueron registradas como gasto; esta transacción se realiza por primera vez en la empresa. Otro gasto importante son las comisiones de venta, las mismas que aumentaron en función del crecimiento de las ventas.

Los resultados reflejan una utilidad neta del período de \$ 55.874,55, misma que comparada con la obtenida en el año anterior, tuvo un incremento del 24,87%.

En lo que respecta a las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, a continuación se presenta un cuadro resumen de la información que se refleja en el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2007, comparada con los datos presentados en el año 2006

CUENTA	2006	%	2007	%	% VARIAC.
ACTIVO CORRIENTE	687.807,38	93,44%	784.698,06	93,20%	14,09%
ACTIVO FIJO	48.287,21	6,56%	57.223,97	6,80%	18,51%
TOTAL ACTIVOS	736.094,59	100,00%	841.922,03	100,00%	14,38%
PASIVOS	421.423,79	57,25%	471.376,67	55,99%	11,85%
PATRIMONIO	314.670,80	42,75%	370.545,36	44,01%	17,76%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	736.094,60	100,00%	841.922,03	100,00%	14,38%

Las cifras que presentan en este estado financiero reflejan un crecimiento positivo en las cuentas de activo, pasivo y patrimonio del 14,38%.

Los resultados obtenidos muestran fundamentalmente las acciones emprendidas dentro de la gestión administrativa de la compañía, que ha trabajado principalmente en los aspectos de comercialización, económico-financiero y administrativo.

5. RECOMENDACIONES A JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

Para el año 2008, mantendremos la comercialización de los productos que importamos y que corresponden a las marcas GOLDEAGLE, FREEZETONE, PARTMO, HAVOLINE, TEXACO, PROQUIMSA y EXXUS; marcas que actualmente están posicionadas en el mercado. Se espera un crecimiento en ventas total del 10% en estos productos.

Se dará mayor impulso al mercadeo de nuestros productos hacia el mercado industrial de transporte a nivel nacional, objetivo que fue planteado para el año 2007, pero su cumplimiento fue parcial.

Actualmente, la administración está trabajando en un nuevo proyecto de importación y comercialización de llantas para el mercado ecuatoriano, principalmente para transporte pesado. Se espera consolidar los contactos y negociaciones para arrancar con este proyecto.

Considerando el espacio físico en el que se desarrollan la oficina matriz y tomando en cuenta las proyecciones que se tiene a futuro, se propone la adquisición de un terreno de 4.000 mts., cuadrados aproximadamente para ejecutar ahí la construcción de una infraestructura que sirva para oficinas de la compañía y para la instalación de un punto de venta.

Si se logra consolidar estos objetivos, se ampliará nuestra gama de productos ofrecidos a nuestros clientes, se conseguirá incrementar las ventas, mejorar la situación financiera de la compañía y dotar de un buen ambiente de trabajo para el personal de la empresa.

Para el año 2007, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,


Lcdo. Patricio Espinoza
GERENTE GENERAL

**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
VENANILLA UNICA EMPRESARIA
I B A R R A
Sr. Ernesto Herrera**