

OFICIO No.- 140

Ibarra, 28 de abril de 2009

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 2008, 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 2008 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 2008.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PROGRAMADOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO ANTERIOR PARA EL AÑO 2008

EVALUACION DE OBJETIVOS.-

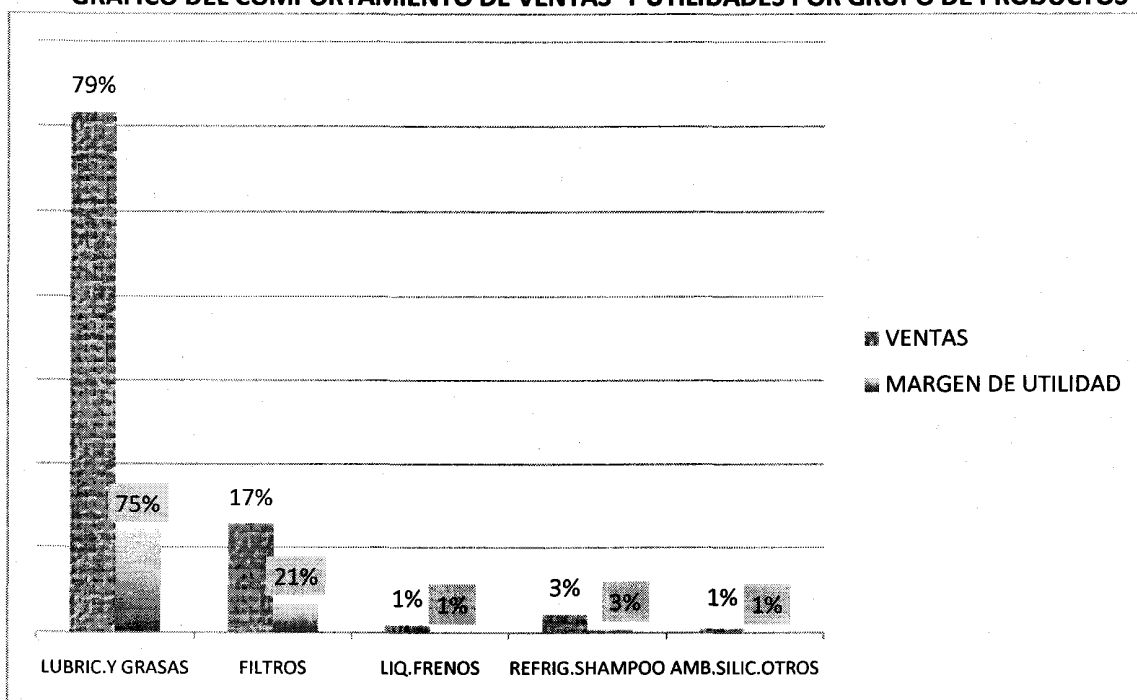
OBJETIVO 1

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.

EVALUACION OBJETIVO 1

De acuerdo a los resultados del ejercicio 2008, las ventas de los productos comercializados por la compañía tuvieron un incremento del 9.83%, es decir que crecieron de \$ 3.195.927,39 en el año 2007 a \$ 3.510.086,82 en el año 2008, lo cual significa que se cumplió efectivamente el objetivo de crecimiento en ventas, previsto en el ejercicio anterior.

GRAFICO DEL COMPORTAMIENTO DE VENTAS Y UTILIDADES POR GRUPO DE PRODUCTOS



Tal como se presenta en el gráfico, el grupo de productos que lidera las ventas son las grasas y lubricantes, los mismos que representan el 79% de las ventas y aportaron con el 75% a la utilidad total del ejercicio; le siguen la venta de filtros con el 17% de participación en ventas; en tercer lugar el shampoo y refrigerante con el 3% y la venta de líquido de frenos, ambientales, siliconas, aditivos y otros representan el 2%, sumados los dos grupos.

OBJETIVO NO. 2

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 2008, pero su cumplimiento fue parcial.

EVALUACION DEL OBJETIVO 2

Este objetivo se ha cumplido de forma parcial, sin embargo de acuerdo a las proyecciones para el año 2009, se ha programado contratar y seleccionar más vendedores y distribuidores en toda el área geográfica.

OBJETIVO NO. 3

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.

EVALUACION OBJETIVO 3

En el año 2008 se realizaron los contactos con proveedores extranjeros potenciales de este producto, lográndose contactar con un proveedor de mucho prestigio y experiencia en el mercado de China, quienes también están muy interesados en mantener relaciones comerciales con DISME CIA. LTDA. Una vez que se lograron los acuerdos económicos se inició el proceso de importación, mismo que se suspendió por las restricciones arancelarias en las importaciones, dictadas por el Gobierno Central en el mes de noviembre del año 2008.

EVENTO SUBSECUENTE

Afortunadamente, estas disposiciones legales fueron corregidas en el mes de abril del año 2009, situación que permitió retomar nuevamente el proceso de importación de forma inmediata. El cambio en la política arancelaria del Gobierno permitió que la empresa pueda acceder a un cupo de \$80.000,00 trimestrales de importación.

OBJETIVO NO. 4

Adquirir un terreno de 4.000 mts., cuadrados aproximadamente para ejecutar la construcción de una infraestructura que sirva para oficinas de la compañía y para la instalación de un punto de venta.

EVALUACION DEL OBJETIVO 4

En el año 2008, no se ha realizado ninguna gestión para concretar este objetivo; sin embargo es prioritario se den los pasos necesarios para lograrlo, toda vez que de acuerdo a las proyecciones de venta que se ha estimado para el año 2009, los nuevos proyectos de comercialización y el incremento de personal se hace necesario disponer de nuevas instalaciones para la administración y punto de venta.

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

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

De los saldos de cartera incobrable seleccionados y clasificados por los años 2004, 2005 y 2006 en cumplimiento de la disposición de Junta General de Accionistas se castigó con la provisión acumulada para cuentas incobrables POR \$ 3.987,56.

ASPECTOS LABORALES

A partir del mes de febrero de 2008, la Administración resolvió incrementar la remuneración de los trabajadores de la empresa en un porcentaje promedio del 3% respecto a los ingresos percibidos en enero del 2008. No se consideró este incremento para los Srs. Mario Gavilanes, Elena Mafla y Emerson Flores, debido a que ellos reciben ingresos adicionales por comisiones en ventas.

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.

ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

En el mes de Mayo de 2008, la Autoridad Tributaria emitió la Orden de Determinación No. 2008170075 mediante la cual se inició un proceso determinativo de obligaciones tributarias de la compañía, correspondiente al impuesto a la renta causado en el año 2006.

Hasta finales del ejercicio económico 2008, el SRI continua con las revisiones contables y realizando requerimientos de información; no se dispone de ningún resultado aún.

3. 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 2008 comparado con los obtenidos en el año precedente.

DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA.
LTDA.

RESUMEN COMPARATIVO AÑOS 2007 - 2008

CUENTA	2008	%	2007	%	% VARIAC.
INGRESOS	3.510.086,82	100,00%	3.195.927,39	100,00%	9,83%
COSTO DE VENTAS	3.097.593,26	88,25%	2.740.691,80	85,76%	13,02%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	412.493,57	11,75%	455.235,59	14,24%	-9,39%
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VTAS.	256.223,88	8,02%	346.653,16	10,85%	-26,09%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	156.269,68	4,45%	108.582,42	3,40%	43,92%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	24.131,66	0,69%	16.287,36	0,51%	48,16%
25% IMPUESTO A A RENTA	48.928,18	1,39%	36.420,50	1,14%	34,34%
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	83.209,84	2,37%	55.874,56	1,75%	48,92%

Como se mencionó anteriormente, en la evaluación de los objetivos programados para el año 2008, se obtuvo un crecimiento del 9.83% en los ingresos por ventas; el costo de ventas tuvo un crecimiento del 13,02% y la utilidad bruta disminuyó en el 9,39. El comportamiento de la utilidad bruta en ventas se produce principalmente porque en la presentación de la información contable del año 2007, varios costos como fletes, estibaje, costos de desaduanización y otros fueron incluidos como gastos de administración y ventas y no dentro del costo de ventas como tal; este fenómeno se refleja en el comportamiento de los gastos administrativos y de ventas entre un año y otro.

Adicionalmente, dentro de los gastos administrativos y de ventas, no se incluye el gasto por concepto de arriendo mercantil de los vehículos BMW y camión HINO, toda vez que venció el contrato en el mes de abril de 2008 del camión HINO y en diciembre del 2008 del BMW.

Los resultados arrojan una utilidad neta del período después de participación trabajadores e impuestos de \$ 83.209,84, misma que comparada con la obtenida en el año anterior, tuvo un incremento del 48.92%.

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 2008, comparada con los datos presentados en el año 2007

CUENTA	2008	%	2007	%	% VARIAC.
ACTIVO CORRIENTE	895.741,36	92,04%	784.698,06	93,20%	14,15%
ACTIVO FIJO	77.515,63	7,96%	57.223,97	6,80%	35,46%
TOTAL ACTIVOS	973.256,99	100,00%	841.922,03	100,00%	15,60%
PASIVOS	539.012,46	55,38%	471.376,67	55,99%	14,35%
PATRIMONIO	434.244,55	44,62%	370.545,36	44,01%	17,19%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	973.257,01	100,00%	841.922,03	100,00%	15,60%

Las cifras que presentan en este estado financiero reflejan un crecimiento positivo en las cuentas de activo, pasivo y patrimonio del 15.6%.

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.

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

1. 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 12% en estos productos.
2. El proyecto de importación de llantas para distribución a nivel nacional, que se inició en el año 2008, se estima consolidarlo en el año 2009, considerando que se modificó la ley de restricción arancelaria en estas importaciones en beneficio de este proyecto, incrementándose el cupo inicialmente asignado de \$13,00 a \$80.000 trimestrales.
3. En el año 2009 se ha proyectado ampliar las marcas de los productos comercializados, captando nuevos proveedores; es así que se ha logrado contactar a un proveedor importante de lubricantes de la ciudad de México "LUBRAL DE AMERICA" quienes están interesados en otorgar la distribución de estos productos. Se estima consolidar las negociaciones con este proveedor hasta mediados del presente año.
4. En el año 2009 se estima concretar el proyecto de adquisición de un terreno y construcción de oficinas, bodega y punto de venta con su respectivo SHOW ROOM para el funcionamiento de

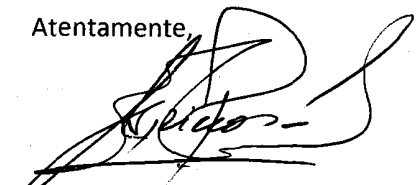
la empresa, toda vez que con el incremento de ventas proyectado, la consolidación de los nuevos proyectos, se hace necesario disponer de estas instalaciones en el menor tiempo.

5. Se implementarán estrategias agresivas de ventas para incrementar la participación en el mercado de filtros PARTMO Y JFG, con el objeto de aumentar el porcentaje de ventas en dichos productos.

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 2009, aspiro cumplir con los objetivos propuestos y seguir contando con la confianza y apoyo de ustedes.

Atentamente,


Lcdo. Patricio Espinoza
GERENTE GENERAL

