INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE METRODISTRIBUCIONES S.A.
ABRIL, 2008

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales, y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presento el informe de la Gerencia General de las actividades desarrolladas en el ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del 2007.

SITUACION COMERCIAL Y DE MERCADO.-

Tratando siempre de ejecutar ordenadamente las políticas y estrategias dirigidas al cumplimiento y crecimiento de todos y cada uno de los objetivos plantados, se ha culminado el quinto año de gestión comercial. Este año nos hemos afianzado totalmente en el mercado nacional gracias a la excelente acogida de nuestros productos y a la imagen solida que Metrodistribuciones S.A a logrado sostener en estos cinco años de una fructífera gestión comercial, obteniendo la confianza, estabilidad y liderazgo en nuestros difíciles clientes zapateros. Este año nos ha dejado varias enseñanzas positivas este mercado, demando más MODA, es en donde nosotros pudimos aprovechar para el crecimiento en los volúmenes de ventas planificados. VARIEDAD de productos, lo que consolido el repunte en ventas. STOCKS permanentes, que nos dieron la solides y confianza de nuestros clientes. Todas estas experiencias nuevas alimentan nuestro conocimiento del negocio las cuales debemos aprovecharlas para seguir cosechando lo sembrado.

-Ventas Generales.

De acuerdo a los datos estadísticos las ventas generales del año 2007 por líneas de comercialización son las siguientes:

- Cueros Sintéticos $. 744.527,32
- Marroquinería $. 7.329,23
- Inyección $. 10.067,70
- Total de Ventas **$. 761.924,25**

-Comparativo Ventas 2006-2007

Basándonos en el periodo de ventas del año 2006 donde no tuvimos el crecimiento esperado en los balances de ese año, al comparar los resultados con el 2007, se incrementaron notablemente las ventas superando lo planificado en el tema de Sintéticos, tuvimos un decrecimiento en las ventas de Marroquinería y nos mantuvimos iguales en las

ventas en Inyección, este año se tuvo un arranque muy importante comparado con los dos últimos años, el primer semestre estuvimos mucho mejor comparativamente con el 2006, nos ayudo mucho en el segundo semestre en donde definitivamente se dispararon los resultados superando todas las expectativas. Nuestra excelente aceptación en el mercado, la diversidad de productos que pudimos ofrecer, la respuesta inmediata a las necesidades del cliente, y la buena imagen de marca que nos hemos ganado llegamos a superar al 2006 gracias a la alternativa que se pudo ofrecer en los productos especialmente de MODA. Este importante crecimiento se debe al trabajo planificado basado siempre en las estadísticas y las enseñanzas que nos han dejado los años pasados, este repunte consolida todo el esfuerzo de los primeros años, demostrándonos que cada día nos fortalecemos mas especialmente es importante destacar el crecimiento de las ventas de oficina por las consideraciones anteriores y el buen trabajo de penetración de la marca en el mercado nacional

- Comparativo Ventas por Ciudad.

Es importante mirar como están distribuidos nuestros clientes por ciudades de acuerdo al volumen de compras en dólares correspondiente solamente a sintéticos

- Ambato $.399.826,86
- Guayaquil $.159.408,61
- Cuenca $.107.164.56
- Quito $. 73.949,72
- Otras $. 4.177,57
- **TOTAL $.744.527,32**

-Comparativo Ventas Por Cliente

Para este análisis se han tomado en cuenta los clientes que nos dan el 80% de las ventas totales en dólares.

1	FRANSANI	103.097,65
2	DISTRIBUIDORA DIMAR	61.782,93
3	FREIRE FABIAN	48.709,85
4	ROSERO OCAÑA LAURA	36.133,93
5	NAVAS ACOSTA VICTOR HUGO	35.285,02
6	JAQUE LUZ ANGELICA	30.467,67
7	INMADELCA S.A.	30.394,11
8	PEÑALOZA CALIXTO	28.728,41
9	IND.ECUATORIANA DE CALZADO I.E.C.A.	25.185,57
10	AUSTRODISETI CIA.LTDA.	19.303,51
11	CRIOLLO MARIA MARTHA	17.967,26

12	TECNOCALZA S.A.	15.043,06
13	PAZMIÑO VALLE FAUSTO JOAQUIN	14.805,83
14	SEPA SALVADOR	13.246,09
15	RIOS MARIA	12.403,33
16	BONNARD BASANTES SONIA PATRICIA	12.141,53
17	CAJILEMA MORALES LUIS GILBERTO	11.321,59
18	ESTRELLA SANTOS ELINA MERCEDES	10.898,98
19	ROYALTEX S.A.	10.234,72
20	OCAÑA MERCEDES	9.608,61
21	LA CARPINTERIA CIA. LTDA.	9.481,57
22	CRIOLLO GONZALO	8.841,79
23	CHICAIZA CRUZ GUIDO	7.924,83
24	VACA ABARCA RAMIRO ALEXANDER	7.727,32
25	PALACIOS MARIA ELENA	7.259,88
26	CARDENAS ORELLANA JAIME AGUSTIN	7.221,02
27	VASQUEZ JORGE	7.180,86
28	CARRILLO EUGENIO CARLOS ENRIQUE	7.151,78
29	CADENA MARGARITA	7.063,93
30	MACAS LOURDES	6.647,65
31	OCAÑA P.JEOVANO RAMIRO	6.506,08
32	BURI CARAGUAY VICTOR EMILIO	6.081,62
33	ING TRAJANO MORETA	5.918,31
34	YUNGA VILLA ALFONSO	5.779,17
35	CALITAL CIA. LTDA.	5.593,58
36	EVACENTRO	5.583,48
37	BASTIDAS MARIA ISABEL- IMPAC	5.434,24

-Comparativo Ventas de Cueros Sintéticos.

De la misma manera se han tomado para este análisis los productos en sintéticos que nos dan el 80% de las ventas en metros.

1	PELLE TOP 8/9 ML SBG BRONZE	6.819,75
2	MAGICO TOP TF NEGRO	6.443,58
3	BIOEXCEL SBG AMARILLO OCRE	5.556,15
4	PELLE TOP R61 NEGRO	4.463,85
5	PELLE TOP R64 CAFE NEW CAFE VISION	3.288,23
6	MAGICO TOP ML BRONZE PERFIL	3.101,40
7	BIOEXCEL VE BEIGE METRO	2.675,00
8	PELLE TOP R64 NEGRO	2.573,75

9	FERRIERE NEGRO	2.537,49
10	ULTRA ROMA 10/12 SBG NEGRO	2.034,51
11	PELLE TOP 8/9 ARI BRONZE	1.923,80
12	CAPELLI BRONCE VIEJO	1.870,30
13	BIOEXCEL SOFT COL BEIGE	1.844,50
14	MAGICO TOP ML CAFE BRASS RAIL	1.724,05
15	BIOEXCEL R61 BEIGE WHISKY BITONO IN	1.665,00
16	BIOEXCEL PXD R61 NEGRO	1.590,68
17	SUMMER 8/9 COBRE VIEJO	1.563,45
18	BIOEXCEL PXD R61 BEIGE CREME 61	1.434,00
19	MAGICO TOP ML GRIS GOLDEN	1.399,78
20	FERRIERE CAFE TOSTADO	1.356,15
21	BIOCOAT VE BEIGE	1.319,75
22	MAGICO TOP TF BLANCO BRE	1.282,05
23	PELLE TOP 8/9 ARI NEGRO	1.219,00
24	NOBUCADO 1.4 BEIGE HUESO	1.174,20
25	SUMMER 8/9 OURO VELHO	1.139,50
26	BIO FANTASIA COBRE VELHO	1.076,53
27	DAKOTA CAFE DARK BROWN 666	1.048,00
28	NOBUCADO 1.4 GRIS CINZA OSCURO	1.046,53
29	BIO FANTASIA OURO VELHO	1.009,50
30	FERRIERE CAFE TONO 1	998,00
31	BURN ABM 013	989,00
32	BURN	961,00
33	PELLE TOP 8/9 ML SBG PLATA VER 07	960,35
34	SUMMER 8/9 OURO	889,90
35	PELLE TOP R64 CAFE TOSTADO INV/2004	888,55
36	ALMARA 1.0 IN NEGRO	886,70
37	SPORT LIGHT WHITE	836,25
38	BIOCOAT VE CAFE	771,69
39	BIOCOAT VE BEIGE 2	763,00
40	NOBUCADO 1.4 CAFE CHOCOLATE	719,00
41	BIOEXCEL FLEX SBG BIT BEIGE TAN LIG	667,70
42	NOBUCADO 1.4 CAFE CHOCOLATE	657,15
43	NOBUCADO 1.4 CAFE ATMOSFERA	655,80
44	NOBUCADO 1.4 CAFE TONO 1	643,50
45	MAGICO TOP TF CAFE TOSTADO INV2004	625,57
46	PELLE TOP SBG CAFE COGNAC 1620	616,50
47	GRAND NOMADE LIGHT BROWN	610,45
48	BIO SOFT BRONCE	573,75
49	PELLE TOP 8/9 ARI PLATA PRATA	568,55
50	BIO SOFT ORO LIGHT	566,00
51	CAPELLI ORO VIEJO	564,85

-Participación en el Mercado Nacional

El sistema comercial donde nos desarrollamos, además de tener su alto riesgo es muy cambiante por el mismo hecho de la influencia en moda agresiva de los productos importados especialmente de China y de nuestros vecinos Colombianos, hemos aprovechado especialmente el cambio de tendencias bruscas en este año, al introducir materiales de MODA que nos han dado una gran ventaja competitiva dentro del mercado nacional, ha diferencia de otros años que dependíamos de un producto ganador que era nuestra base para tener un piso de ventas sólido, tuvimos que echar mano a la gran variedad de alternativas de moda que se pudo importar inflando con riesgo nuestra bodega de Stock y compitiendo con otros que tienen la ventaja de poseer el mismo material con Stock mínimos y de contrabando.

Las decisiones acertadas tomadas el año pasado, al incrementar políticas nuevas de venta, considerando nuevas alianzas con clientes distribuidores nos han dado el volumen necesario para poder incrementar con más certeza nuestras importaciones. También nos ha dado estas medidas, un mejor acercamiento directo y permanente a clientes indirectos (clientes mas representativos de nuestros mejores clientes), obligándolos a aquellos que demandan cumplimiento y seriedad a convertirse en clientes de OFICINA obteniendo un repunte del 140% en las ventas de oficina.

Para seguir con este asenso de ventas, este año se recomienda traer productos Chinos de MODA, esto nos obliga a importar más desde la China, por lo menos tres contenedores en este año. Consolidar con nuestros clientes DISTRIBUIDORES nuevas políticas de descuentos sobre volumen que nos permitan sellar con lazos más firmes los compromisos creados

Ratificar la importancia de seguir comprometiendo a todos los que hacemos METRODISTRIBUCIONES a trabajar en forma conjunta y tesonera con el fin de superar los resultados obtenidos este año.

ASPECTO ADMINISTRATIVO – LABORAL – TRIBUTARIO -FINANCIERO.-

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:

ASPECTO LABORAL: se cumplió con todas las disposiciones y obligaciones laborales vigentes.

ASPECTO TRIBUTARIO: en el ejercicio económico del 2007 obtuvimos utilidad pero las retenciones recibidas hacen que el valor neto a pagar como impuesto a la renta desde el flujo de caja del negocio sea realizado sin complicaciones.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA:

Cumplimos el presupuesto operativo aprobado para el ejercicio 2.007

El inventario final para el 2007 fue de $63.527,33 (en el 2006 US$50.881,87 y US$17.546,63 en el 2005)

El porcentaje de utilidad bruta en 2007 fue del 36,30% y en 2006 fue del 37.72%
Las ventas netas en el período 2007 alcanzaron la suma de USD $761.924,25 y la utilidad bruta llegó a USD $276.584,71

Costos.- Los costos de ventas y de producción alcanzaron la suma de USD $ 485.339,54 y significaron el 63,70 % de las ventas netas.

Gastos de Administración, financiero y Ventas.- Totalizaron en el período USD $234.191,56 y significaron el 30,74% de las ventas netas.

Utilidad Operativa.- Alcanzó la suma de US$42.393,15 lo que significó el 5,56% de las ventas netas.

Cuentas por Cobrar .- La cartera otorgada a nuestros clientes al 31 de diciembre del 2.007 asciende a USD $86.906,16

Costo Financiero.-

Ventas Netas	761.924,25
Total Pasivo Corriente	245.865,13
Costo Financiero	4.646,47
Porcentaje de las ventas	0,08%
Porcentaje del pasivo corriente	1,89%

CUENTAS DE PATRIMONIO: (al 31 de dic-2007)

Capital Social	60.000,00
Reserva Legal	7.363,36
Utilidad Disponible años anteriores	24.114,81
Utilidad año 2007 (antes de imp y part.)	42.393,15

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

La Gerencia de la compañía propone que la utilidad luego de descontar el 15% de los trabajadores, la amortización del 25% que da la ley para las pérdidas de años anteriores, el pago del impuesto a la renta, y la reserva legal, la utilidad disponible de los socios siga quedando como Capital de Trabajo.

Por último quiero expresar mi cordial agradecimiento al Sr. Presidente, Funcionarios y empleados por toda la colaboración que he recibido durante este período.

METRODISTRIBUCIONES S.A.

SR. FRANCISCO SÁNCHEZ B.
GERENTE GENERAL

30 MAYO 2008
Luisa Torres Rodriguez
Superintendencia de Compañías