

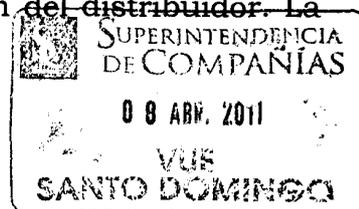
INFORME DE GERENCIA

INFORME PRESENTADO POR EL SEÑOR JOSE ELENIO DUEÑAS CEDEÑO GERENTE GENERAL DE EMPROSERVIS CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO COMPRENDIDO ENTRE DEL 1ro. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010.

Señores socios, cumpliendo con lo que estipula el artículo 14 de los estatutos de la compañía EMPROSERVIS CIA. LTDA, informo a ustedes lo siguiente:

Las ventas en el año 2010 las ventas fueron de 6.291.817,82 superior en un 189% en relación al 2009 que representa 2.915.556 dólares más que el año anterior. Este gran salto en las ventas se debe a los siguientes motivos:

1. En llantas importadas el Gobierno liberó los cupos en las importaciones y quitó las salvaguardas impuestas en el 2009, pero las restricciones en materia de normativa INEN se mantienen y se especializan cada vez más. Sin embargo una vez obtenidos los permisos, logramos importar mucha más mercadería que el año pasado. Esto permitió que esta línea crezca de 1.664.012 dólares en el 2009 a facturar 2.937.891 dólares en el 2010, es decir, un crecimiento del 177% que representa 1.273.879 dólares más. El negocio de llantas importadas tiene una participación del 46,7% de la facturación global de Emproservis en este año 2010.
2. En lubricantes obtuvimos un 113% de crecimiento, de 1.581.253 dólares en el 2009, a 1.792.566 dólares en el 2010, es decir facturamos 211.312 dólares más por año. Esto se debe a nuestra estrategia de expansión al resto del país en esta línea, ya que el 2009 nuestra cobertura era regional solamente. El negocio de lubricantes representó el 28.5% de la facturación global de Emproservis en este año 2010.
3. En combustible logramos crecer 606%, esto se debió porque en el 2009 nuestra atención al público inició en septiembre de manera muy incipiente con una facturación de 303.614,66 dólares vs. 1.838.471 dólares en el 2010 donde consolidamos nuestra presencia en el mercado local y ganamos una cartera de clientes fija. Este negocio significa un 29.2% de la facturación total
4. En el año 2010 iniciamos un nuevo negocio con un Tecnicentro o taller de servicio para alineación y balanceo para clientes camioneros y todo tipo de vehículos, llamado Centro de Servicios Truck Stop. Su enfoque de negocio es a consumidor final y flotas. Manteniendo un margen de contribución superior que el canal de distribución, porque se aprovecha el margen del distribuidor. La



facturación en este año fue de 241.356 dólares y representó 3.8% de la facturación total de EMPROSERVIS.

En nuestra **estructura administrativa**, crecimos en vendedores tener una mejor cobertura en todo el país y personal administrativo, necesario para manejar y controlar las distintas áreas del negocio.

Este año nos hemos preocupado por cumplir con el pago de nuestras obligaciones, contraídas años anteriores con el sector financiero y reducir nuestros gastos fijos, sin que esto afecte en la medida de lo posible a las ventas. En el 2010 sacamos una promoción en lubricantes específicamente la cual consistía en que nuestros clientes acumulaban puntos en sus compras para canjearlo a fin de año con electrodomésticos, equipos tecnológicos y viajes. Hicimos entrega de premios a los clientes en varios eventos en las principales ciudades. Con esta estrategia logramos ingresar a las lubricadoras donde no teníamos participación, generamos confianza y hemos repetido esa promoción para este año 2011 con mejores premios por menos puntos, para consolidarnos en el mercado nacional en el segmento de lubricantes.

El margen de contribución o rentabilidad bruta disminuyó, de 19.38% para el cierre del 2009 a 16.8% para el cierre del 2010. Existió una causa importante que ocasionó este efecto y fue la venta de combustible donde su margen bruto está en el orden del 7% promedio que al sumarse con el resto del portafolio reduce nuestro promedio.

Gastos de Ventas y Administración: Esta cuenta mayor que incluye los gastos de Ventas y Administrativos, se incrementó en 329.998 dólares que representa un 158% más que el año anterior. Esto se dio a la nueva operación de la ESTACIÓN DE SERVICIOS TRUCK STOP que posee dos negocios la Gasolinera y el Tecnicentro. A pesar de haberse incrementado los gastos de Ventas y Administración porcentualmente en relación a las ventas ha disminuido su participación, pasando a ser el 14.2% para el 2010, vs. 16.7% que significó en el 2009.

El resultado del ejercicio 2010, a pesar de todos los incrementos en los gastos administrativos tuvimos un año de resultados muy positivos con una ganancia de neta, luego de participación a empleados e impuesto a la renta, de 161.692,07 dólares que es record histórico monetariamente hablando. Si lo comparamos con el año 2009, hemos crecido en 71.799 dólares o 180% más. Las razones principales ya se las mencionó en el apartado de las ventas, que sumado a la reducción porcentual en ventas, permitieron llegar a esa cifra. Esperamos para el año 2011 ver incrementada esa cifra con una administración más eficiente en costos.

El Activo Total, sufrió un importante incremento cerrando en un valor de 2.207.208 dólares, superior al año anterior en 283.439 dólares. Este aumento se da básicamente por el giro del negocio y la utilidad del ejercicio 2010 que se reinvierten en la empresa. **El activo corriente** sube en un 115% vs el año 2009 y representa ahora el 87,3% del activo total, siendo normal en una empresa de tipo comercial como la nuestra. **El activo fijo** se incrementa en un 111% en relación al año anterior, y se da básicamente por la renovación de uno de nuestros camiones de reparto, compra de equipo, maquinaria y herramientas para complementar el Tecnicentro.

El Pasivo Total, dado el giro del negocio y el crecimiento en ventas, implica que necesitamos recurrir a préstamos y obligaciones para cubrir nuestro capital trabajo que ahora es mayor. Hemos pasado de 1.225.789 dólares en el 2009 a 1.345.666 dólares en el 2010, es decir hemos recurrido en 119.876 dólares más en pasivos que representa un 10% más de manera global. Los fondos obtenidos vía deuda son invertidos básicamente en financiar mayor capacidad de cartera y mayor cantidad de inventarios. Cabe señalar que nuestras deudas son sanas porque se invierte en fortalecer el capital de trabajo. Lo más caro en nuestro negocio es no tener inventario. Sin inventario no hay ventas. Sin ventas no podemos cubrir nuestros costos fijos, y no podríamos pagar nuestras obligaciones.

Las principales fuentes de financiamiento han sido tres:

1. Bancos a corto y mediano plazo con casi 300 mil dólares y que representa el 22.3% del total de nuestros pasivos
2. Cuentas por Pagar con 411 mil dólares que porcentualmente representa el 30.6% de nuestros pasivos. Que en su mayoría es un prestamos en entre una compañía relacionada al Grupo Dueñas Gutiérrez. Está por concretarse el pago de estas deudas con la venta de nuestras antiguas bodegas a Empromotor, que es la única manera que esta empresa hermana, pueda ampliar sus instalaciones utilizando las bodegas de Emproservis para ampliar su taller, parqueadero para clientes y un mayor espacio para bodega de repuestos.
3. Las demás cuentas son pasivos espontáneos como el crédito otorgado por nuestros proveedores que representa el 42%.

Para el año 2011, las inversiones serán encaminadas en invertir en nuevas bodegas, que nos permitirá crecer en nuestras líneas comerciales.

El Patrimonio de la empresa sube de 66,430.31 en el 2005 a 106,972.17 para el 2006, para el 2007 sube a 237,953.40, en el 2008 sube a 454,693.03; en el 2009 llega al valor de 608,086.48 y ahora en el 2010 llega a la cifra de 861.542,23 dólares lo que representa un fortalecimiento financiero del 123% en este último año, al recapitalizar

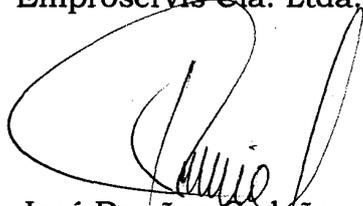
todas nuestras ganancias generadas en este año. Esta filosofía nos permitirá consolidarnos en el tiempo, siendo una empresa más sólida y con mejores índices financieros, dándonos una mejor estructura para acceder a créditos con la banca ecuatoriana para futuras oportunidades de negocios, que se presenten en años posteriores.

Por lo demás dejo vuestra ilustrada consideración los estados financieros y los anexos para que puedan apreciar el detalle de los pormenores del movimiento económico de la compañía.

Agradezco la confianza de todos ustedes al tiempo de reiterar mi compromiso de seguir administrando la empresa de la mejor manera posible.

Santo Domingo de los Tsáchilas, 30 de marzo del 2011.

Atentamente;
Emproservis Cía. Ltda.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'José Dueñas Cedeño', is written over a large, faint circular stamp or watermark.

José Dueñas Cedeño
GERENTE GENERAL