

INFORME DE GERENCIA**INFORME PRESENTADO POR EL SEÑOR JOSE ELENIO DUEÑAS
CEDENO GERENTE GENERAL DE EMPROSERVIS CIA. LTDA. POR
EL EJERCICIO ECONOMICO COMPRENDIDO ENTRE DEL 1ro. DE
ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006.**

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 2006 aumentaron en un 187%, es decir casi se duplicaron. Este aumento se debió al incremento en nuestro portafolio de productos de una línea importantísima que logramos conseguir con mucho esfuerzo. Esta línea son las llantas Bridgestone Firestone.

Esta línea fortaleció la parte comercial de nuestro negocio porque se aprovecho toda la estructura administrativa que poseíamos, la parte logística se invirtió en camiones y en la adquisición de un activo fijo que es utilizado como bodega. Todas las inversiones realizadas las hicimos en base a deudas con el sector financiero, apalancándonos con las garantías presentadas como Grupo Empresarial al que pertenece esta compañía.

El margen de contribución o rentabilidad bruta, se incrementó de un 23.8% (2005) a un 26.9% (2006). Existieron dos causas o hechos importantes que permitieron que este margen suba, El primero fueron los incrementos en los precios de ventas, debido a una unificación de precios de todos los importadores de llantas. Esta lista única se incrementó en promedio en un 16%, superior al incremento FOB que fue el 12%. La segunda causa fue que nuestra mercadería fue comprada en gran parte antes de los incrementos FOB. Aunque actualmente casi todo ese stock ya fue evacuado. Esperamos que para este año 2007 se mantenga este margen, buscando mejores costos en fletes marítimos, transporte y seguro de nuestras importaciones.

En lubricantes, a pesar de las subidas constantes en los precios de los lubricantes motivados por el alza en el precio del crudo y además por la agresiva competencia sobre todo por la aparición continua de nuevas marcas, se pudo mantener un nivel superior al punto de equilibrio en las ventas de esa línea exclusivamente. Creemos que para el 2007 las alzas serán semestrales y no trimestrales como se dieron en el 2006.

Gastos Operativos: El aprovechamiento de los costos operativos y la estructura de gastos que si bien se incrementó de 129,902.67 en el 2005 a un valor de 196,939.72 para el 2006, es decir subió en un 52%. Este incremento se debe básicamente por los gastos financieros ya que en el 2005 no recurriamos a deudas bancarias, porque nuestro

proveedor de lubricantes no nos exige garantías bancarias como lo hace nuestro segundo proveedor en llantas. Además hemos recurrido a préstamos para la compra del activo fijo y aumento de capital de operación para no afectar el flujo de efectivo. Los gastos administrativos y de ventas subieron pero en su gran mayoría son gastos variables como comisiones y transporte de mercaderías. Los gastos fijos han aumentado pero se debe al incremento de vendedores externos para cubrir todo el país, quienes reciben un sueldo base y un rubro por movilización. Sin embargo cada vendedor debe responder por su zona y contribuir a la empresa, para esto hacemos un análisis de rentabilidad bruta por vendedor y su comisión es variable de acuerdo al margen que dejan a la empresa. Si el margen para compañía es mayor sus comisiones serán mayores.

Vale analizar que el **impacto económico** de la línea de llantas fue menor ya que no se constituyó otra compañía para manejarla. Además nuestra compañía estaba en el 2005 con nivel superior al punto de equilibrio. En el 2006 con esa estructura misma estructura incrementando pocos rubros fijos, todo lo que se hizo y se haga en adelante va en beneficio de una mayor rentabilidad y fortalecimiento de la misma.

El resultado del ejercicio 2007, fue notablemente favorable en relación al 2005; de 55,797.83 se incremento para el 2006 en 109,970.40, en porcentajes representa una subida del 197%. En relación a las ventas el ROS (rentabilidad sobre ventas) subió proporcionalmente, de un 7.1% en el 2005 a un 7.55% para el 2006. Esperamos que en el 2007 este margen suba un 8% o más, impulsando el incremento en las ventas aplicando estrategias de expansión y cobertura nacional, sin descuidar el ahorro en gastos operacionales.

El Activo Total, subió en 2.28 veces en relación al 2005. Este aumento se da básicamente por el giro del negocio. **El activo corriente** sube de 223 mil a 705 mil (3.16 veces). Es decir sube el rubro de inventarios, sube el valor de cartera, y sube también las cuentas caja y bancos. **El activo fijo** sube 4.19 veces. Básicamente por la compra del terreno y contracción de bodegas para llantas.

El Pasivo Total, indudablemente sube también por las razones antes mencionadas, "La gran mayoría de las inversiones se la hizo con deudas bancarias". El Pasivo Total sube en 2.41 veces en relación al 2005, de 332 mil a 805 mil. Las deudas contraídas en su mayoría son a mediano plazo (3 años). Esperamos para el 2009 haber cumplido todas nuestras obligaciones, con solo mantenemos nuestros niveles de ventas actuales.

Es importante señalar que gran parte del éxito que hemos tenido se debe al apoyo de nuestros proveedores a quienes estamos pagando en promedio en un plazo de 90 días, gracias a una política de pagos

favorable, para nosotros. Lo que nos permite solventar el ciclo del efectivo (los días de inventario y los días de cartera).

Para el año 2007, las inversiones serán encaminadas en aumentar el capital de trabajo, que nos permita incrementar nuestras importaciones y a su vez generar mayor nivel de ventas, para lo cual esperamos conseguir del sector financiero 100 mil dólares más.

El Patrimonio de la empresa sube de 66,430.31 en el 2005 a 106,972.17 para el 2006, lo que representa 1.61 veces mayor. Este incremento se debe a los 65 mil dólares que aporta la Utilidad Líquida del ejercicio 2006 (utilidad luego de participaciones a empleados e impuestos). Esperamos que para el 2007 esta utilidad líquida suba al doble.

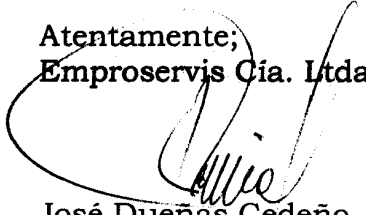
Con la finalidad de seguir fortaleciendo la compañía y aprovechando la ventaja fiscal en la reducción de la tarifa del impuesto a la Renta. Hemos decidido incrementar el capital social en 50 mil dólares. Lo que implica que no se reparta entre los socios estos valores. Esta política, la mantendremos hasta que la compañía cumpla la mayoría de edad. Es decir no deberíamos sangrar a un infante que apenas tiene nueve años de edad. Debemos esperar que cumpla los 18 años para exigir resultados. Esta es la política japonesa que ha permitido a esa nación convertirse en la segunda potencia mundial, lo cual es digno de imitar.

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 Colorados, 07 de mayo del 2006.

Atentamente,
Emproservis Cía. Ltda.



José Dueñas Cedeño
GERENTE GENERAL