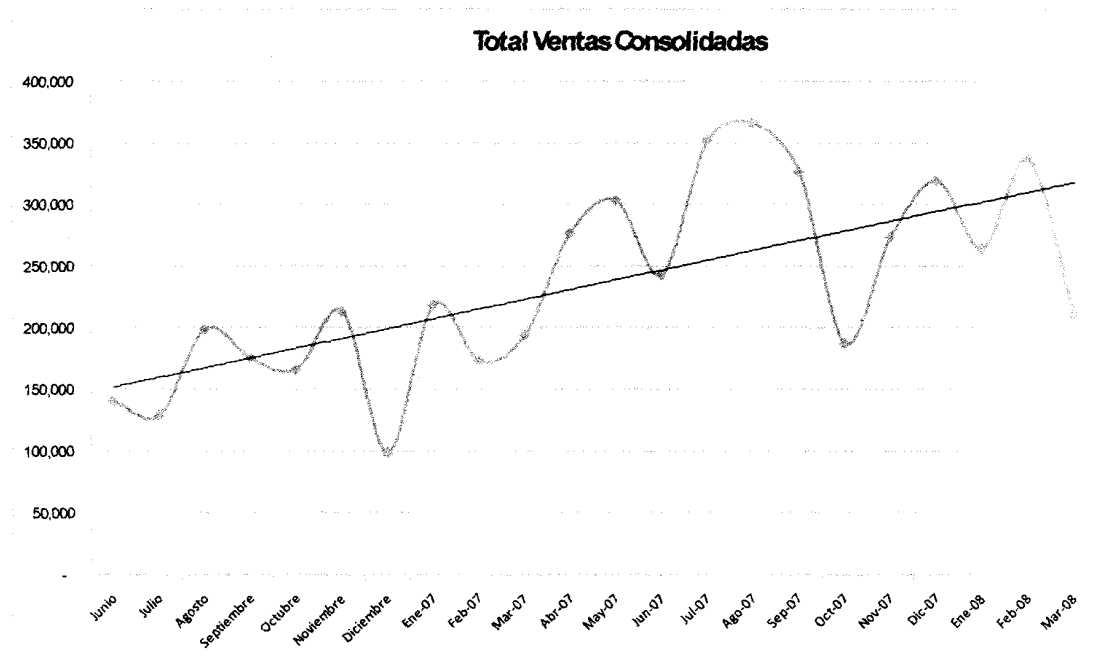


INFORME DE GERENCIA

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 2007.

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

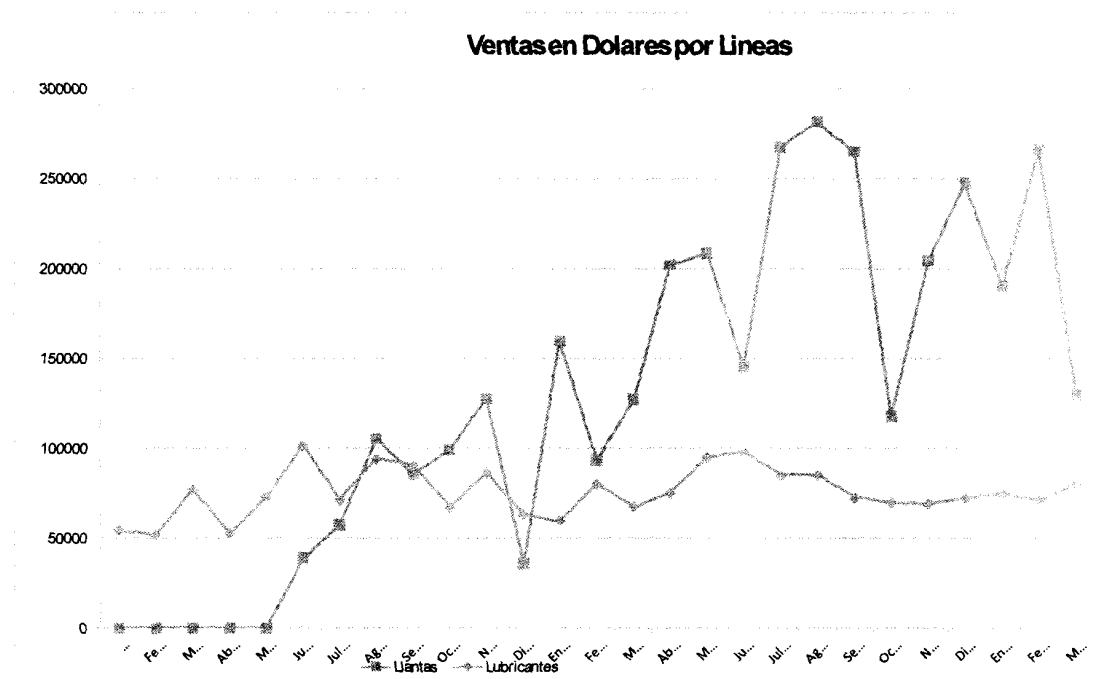
Las ventas en el año 2007 aumentaron en un 119.43% respecto al año anterior (el incremento en el 2006 fue 87% en relación al 2005), es decir nuestra empresa esta experimentando un crecimiento exponencial sostenido. Incluso esta tendencia de crecimiento se mantiene en el primer trimestre del 2008.



Este aumento en los ingresos, en más del doble, se debió aun fortalecimiento comercial a nivel nacional de llantas Bridgestone Firestone de nuestro portafolio de productos y al consolidarnos con nuestra distribución de lubricantes Valvoline para el noroccidente ecuatoriano.

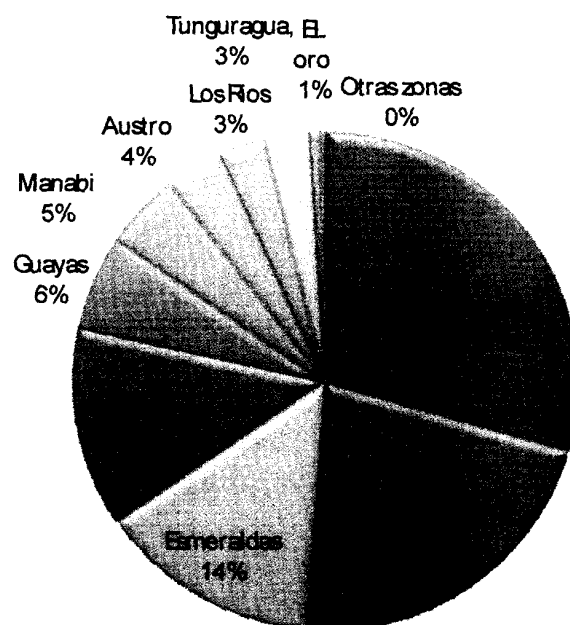
Superintendencia de
Compañías
VENTANILLA UNICA
Santo Domingo de los Colorados

5 MAY 2008



La distribución de nuestras ventas por ciudades lo demuestra el siguiente cuadro:

Ventas Emproservisen Dolares por Zonas



En nuestra **estructura administrativa** se aumentaron vendedores, se incrementó una bodega en Tulcán, para dar un mejor servicio a nuestra segunda plaza comercial. Para este año se piensa utilizar la misma

estrategia para una plaza muy importante y angular para la distribución nacional, como es la ciudad de Quito.

Este año nos hemos preocupado por cumplir con el pago de nuestras obligaciones, contraídas en el 2006 con el sector financiero.

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 ventas aceptables.

El margen de contribución o rentabilidad bruta, se decreció a un 17.5% inferior a un 21.2% obtenido en el 2006. Existieron dos causas o hechos importantes que ocasionaron que este margen decrezca. El primero fueron los incrementos en los costos de importación (FOB, flete, seguro, etc). La segunda causa fue los descuentos promocionales que se otorgó disminuyeron nuestra rentabilidad. Se espera que estos descuentos promocionales sean inferiores para el 2008.

Gastos Administrativos: Si bien se incrementaron los gastos administrativos al tener una estructura más grande, de 198,939.72 en el 2006 a un valor de 375,525.87 para el 2007, es decir subió en un 88.76%. Este incremento es inferior porcentualmente en relación a las ventas de un 3.6% en el 2006 a un 1.69% para el 2007, lo que nos hace más eficiente en el manejo de recursos, siempre y cuando se mantenga el nivel de ventas actual. Similar a los Gastos Administrativos sucede con los Gastos de Ventas y Gastos Financieros, los cuales decrecen de un 4,6% en el 2006 a un 1.74% para el 2007 para el caso de los **Gastos de Ventas**. Y en los **Gastos Financieros** pasa de un 0.9% en el 2006 a un 0.6% para el 2007.

El resultado del ejercicio 2007, fue notablemente favorable dólares de 109,970.40 en el 2006 sube a 130,981.23 para el 2007 antes de participaciones a empleados e impuestos. En porcentajes representa un incremento del 19.10%. En relación a las ventas el ROS (rentabilidad sobre ventas) decreció porcentualmente, de un 7.55% para el 2006, a un 6.33%. La razón principal es el decremento de la rentabilidad bruta. Esperamos que en el 2008 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, sufrió un incremento del 1.87% en relación al 2006. Este aumento se da básicamente por el giro del negocio. **El activo corriente** sube en un 2.11%. **El activo fijo** se mantiene con un leve incremento del 1.04%.

El Pasivo Total, disminuye en un 31.22% en relación al año anterior, causado por el pago de nuestras obligaciones bancarias. Esperamos para el 2009 haber cumplido con la mayoría nuestras obligaciones.

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). Pero a su vez esto implica aumentar nuestras garantías bancarias para respaldar nuestras operaciones con nuestros proveedores del exterior. Lo implica un incremento en los costos financiero, y de cierta manera una limitación en nuestra capacidad de endeudamiento.

Para el año 2008, 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.

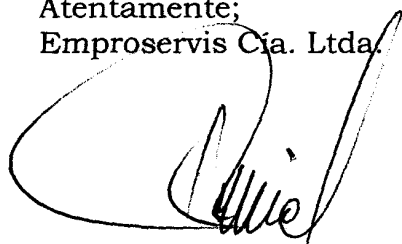
El Patrimonio de la empresa sube de 66,430.31 en el 2005 a 106,972.17 para el 2006 y para el 2007 sube a 237,953.40, lo que representa un fortalecimiento financiero, al recapitalizar en un 100% nuestras ganancias. Esta filosofía nos permitirá consolidarnos en el tiempo, siendo una empresa más sólida 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 Colorados, 18 de abril del 2008.

Atentamente;
Emproservis Cía. Ltda.



José Dueñas Gedeño
GERENTE GENERAL