

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 2008.

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

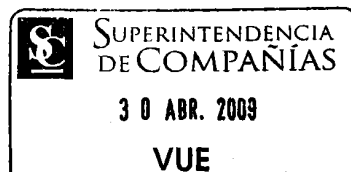
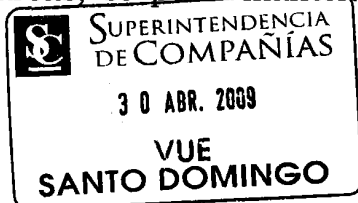
Las ventas en el año 2008 crecieron en solo un 3% versus al 2007. Este crecimiento es pequeño en relación al crecimiento que obtuvimos en 2007 donde las ventas aumentaron en un 219% respecto al año anterior (el incremento en el 2006 fue 187% en relación al 2005), es decir nuestra empresa esta experimentando una inmovilización en las ventas. Incluso esta tendencia de decrecimiento se mantiene en el primer trimestre del 2009.

El no crecimiento de nuestros ingresos, se debió a una recesión en el mercado del norte ecuatoriano que el 2007 representaba el 22%.

En nuestra **estructura administrativa**, nos mantuvimos con los mismos vendedores. La bodega de Tulcán, la cerramos para abrir otra en Quito, ya que ante la baja en las ventas para la zona del norte, resultaba más conveniente trasladarla a Quito, para desde ese lugar dar un mejor servicio a todo el país. Además que Quito representaba el 13% de nuestras ventas, siendo la cuarta plaza en el 2007 comercial para nosotros. Sin embargo en el 2009, ante las medidas del Gobierno de proteger la industria nacional, y salvaguardar la balanza comercial, nos han impuesto cupos de importación por partida arancelaria. Esto representa una disminución de más del 30% de nuestras ventas en la línea de llantas. Lo que nos obligó en el mes de Enero del 2009 ha cerrar esta bodega también sobre todo ante la falta de mercadería, ya no se justificaba pagar un arriendo.

Este año nos hemos preocupado por cumplir con el pago de nuestras obligaciones, contraídas desde el 2006 con el sector financiero y reducir nuestros gastos fijos, sin que esto afecte en la medida de lo posible a las ventas. En el 2008 no hicimos entrega de premios a los clientes por sus compras en el año como lo hicimos en el 2007, por la falta de producto, no era conveniente este tipo de estrategia.

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. Para este año



2009 se espera una disminución en los precios de los lubricantes ante la caída estrepitosa del precio del barril de petróleo y sus derivados. Esto incentivará la demanda del mercado y mejorará la rentabilidad de nuestros clientes quienes en su mayoría no logró transmitir al consumidor final gran parte de los incrementos que sufrió en años anteriores.

El margen de contribución o rentabilidad bruta, se incrementó notablemente en a un 20.4% para el cierre del 2008, mientras que en el 2007 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 crezca. El primero fue los incrementos en los precios a nuestros clientes distribuidores, motivados por una subida constante en los costos de importación (FOB, flete, seguro, etc). Este incremento hizo que nuestra mercadería comprada con precio anterior se valore y gane mayor rentabilidad al momento de su venta. La segunda causa fue que limitamos los descuentos y promociones.

Gastos de Ventas y Administración: Esta cuenta mayor que incluye los gastos de Ventas y Administrativos, se incrementó en un 22% en el 2008 versus el año 2007. Esto se dio por varios factores a pesar que los gastos de ventas decrecieron en un 24% en relación al año anterior:

1. Al contar con una estructura más grande, contratamos más empleados de dos choferes, subimos a tres; de dos camiones se incrementó a tres; de tener en bodega una sola persona responsable de la mercadería, ahora tenemos dos; Esto hizo que varias cuentas se incrementen notablemente:
 - a. Sueldos y Salarios de 72,624.12 en el 2007 sube a 83,301.78 dólares, es decir un 15% más que el año anterior
 - b. Mantenimiento y Reparaciones de 14,564.90 en el 2007 sube a 22,752.28 dólares, es decir un 56% más en relación al año anterior
 - c. El rubro arriendos, no existía el año anterior. Se pago en el 2008 un valor de 5,250.00 dólares
 - d. Depreciación de Vehículos de 8,575.89 en el 2007 sube a 17,392.85 dólares, es decir un 103% más que el año anterior. Esto se dio por el incremento de un camión más en el Activo.
 - e. INTERESES PAGADOS de 12,687.11 en el 2007 sube a 23,060.24 dólares, es decir un 82% más en relación al año anterior. Esto ocurrió porque los costos financieros subieron por el riesgo país.
 - f. COMISIONES Y GASTOS BANCARIOS de 6,201.22 en el 2007 sube a 27,415.94 dólares, es decir un 342% más que el año anterior. Esto se dio porque se incrementaron las garantías de 400 mil a 700 mil a nuestro proveedor en el exterior
 - g. BAJA DE INVENTARIOS en este año sufrimos dos robos importantes de los dos anteriores custodios de bodega. Este valor representó 14,205.25 dólares. Esto implicó contratar a

un controlador despachador en bodega que se soporte del bodeguero y a la vez exista más control en la salida de mercadería

El resultado del ejercicio 2008, a pesar de todos los incrementos en los gastos administrativos fue notable el incremento con un resultado neto de 145,832.18 dólares versus los dos años anteriores, 130,981.23 dólares que fue el resultado neto del 2007, y 106,972.17 dólares en el 2006. En relación a las ventas el ROS (rentabilidad sobre ventas) decreció se incrementó porcentualmente, de un 4,5% para el 2008 versus, un porcentaje del 4.1%. La razón principal es el incremento fu el mejoramiento de nuestro margen de contribución. Esperamos que en el 2009 con todas las restricciones del gobierno podamos terminar en punto de equilibrio, sin descuidar el ahorro en gastos operacionales.

El Activo Total, sufrió un importante incremento cerrando en un valor de 1'699,538.87, superior a todos años anteriores. Este aumento se da básicamente por el giro del negocio, y nos obliga para el 2009 realizar auditoría externa al supera el millón de dólares en el activo total. **El activo corriente** sube en un 44.7%. **El activo fijo** se incrementa en un 17.18% básicamente por la adquisición de un camión para reparto. Este camión será vendido en 2009 ante la baja en las importaciones por las restricciones en los cupos impuesta por el Gobierno.

El Pasivo Total, crece en un 27.5% en relación al año anterior, causado por el incremento en las cuentas por pagar y crédito de nuestros proveedores. 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 2009, las inversiones serán encaminadas en aumentar el capital de trabajo, que nos permita incrementar nuevas líneas con productos nacionales 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, para el 2007 sube a 237,953.40, y en el 2008 sube a 454,693.03 lo que representa un fortalecimiento financiero, al recapitalizar en un 100% nuestras ganancias. Esta filosofía nos

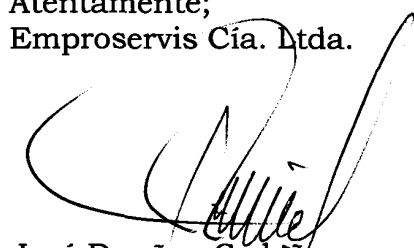
permitirá consolidarnos en el tiempo, siendo una empresa más solida y con mejores índices financieros, dándonos una mejor estructura para acceder a créditos con la banca ecuatoriana para futuras oportunidades de negocios, que se presenten en años posteriores.

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, 17 de abril del 2009.

Atentamente;
Emproservis Cía. Ltda.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'José Dueñas Cedeño', is written over the printed name and title.

José Dueñas Cedeño
GERENTE GENERAL