

## 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 2012.

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 2012 fueron de 8,135,105.96 dólares, en el 2011 fueron de 7,658,017.18 dólares y en el 2010 que fueron de 6.291.817,82, esto demuestra un crecimiento del 6% frente al 2011, y el 29.3% frente al 2010. ¿Por qué el crecimiento no fue tan grande como lo fue en el 2011?

1. En llantas importadas tuvimos un desaceleramiento, debido al ingreso de un nuevo competidor muy agresivo (MAVESA) quién aplicó una política de precios muy bajos para conquistar mercado y una campaña fuerte en medios. Sin embargo en esta línea crecimos un 19.7% vrs el año anterior
2. En lubricantes tuvimos incrementos de precios, y dos marcas importadas (AMALIE, 76 LUBRICANT) estuvieron con precios muy bajos todo el año. Los clientes de lubricadora vieron que resultaba para ellos más rentable comprar producto importado que el producto nacional. En esta línea crecimos solo un 1%.
3. 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. El año 2011 se consolidó este negocio con resultados muy positivos. Y este año 2012 tuvimos un decrecimiento del 10.8% esto debido a que mayor afectación del nuevo competidor, ha sido con cliente final.

Si compramos los resultados por línea considerando las devoluciones y descuentos, veremos los crecimientos de cada una en el siguiente cuadro:

Línea comercial	Ventas 2010	Ventas 2011	Ventas 2012	Crecimiento
Lubricantes	1'792,566	1,882,893	1'903,075	+1%
Llantas	2'937,891	3'297,918	3'947,174	+19.7%
Tecnicentro	241,356	541,701	482,946	-10.8%
Gasolinera	1'838,471	1'919,233	1'702,476	-11.3%
<b>Total Ventas</b>	<b>6'291,817</b>	<b>7'658,017</b>	<b>8'035,671</b>	<b>21.7%</b>

En nuestra **estructura administrativa**, no hemos crecido en personal 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.

**El margen de contribución** o rentabilidad bruta se incrementó, del 18.5% para el cierre del 2011 al 19.1% para el cierre del 2012. Existió una causa importante que ocasionó este efecto y fue la venta de un activo fijo que generó un ingreso no operativo. Sin considerar esta venta del activo fijo, nuestro margen de contribución sería del 18.3%.

**Gastos de Ventas y Administración:** Los gastos operativos como porcentaje de los ingresos corresponden al 16,14%, con lo cual el margen operativo se establece en el 5,3%.

**El resultado del ejercicio 2012**, a pesar de todas las situaciones externas, tuvimos un año de resultados positivos con una ganancia de neta, luego de participación a empleados e impuesto a la renta de 153,588 dólares. Levemente superior a los 147,431 dólares generados de utilidad neta en el 2011. Podemos concluir que ha sido un año favorable, pese a todos los incrementos salariales, incremento en los impuestos a la salida de divisas, y a las restricciones en las importaciones. Las estrategias comerciales y financieras adoptadas han permitido mejorar la situación financiera y económica de la empresa. Esperamos en el año 2013 lograr el cumplimiento de las metas previstas y lograr el incremento de utilidades netas con una administración más eficiente en costos.

**El Activo Total**, logró un importante incremento cerrando en un valor de 4,264,105 dólares para el 2012, superior al 2011 donde el activo total alcanzó los 3,156,095.30 dólares. Este aumento se da básicamente por el crecimiento del activo corriente y un leve crecimiento del activo fijo. **El activo corriente** representa ahora el 88% del activo total, en relación al 85% que representaba en el 2011. **El activo fijo** se incrementó levemente, es decir menos de un 10% entre el 2012 y el 2011.

**El Pasivo Total**, representa el 69% del pasivo+ patrimonio llegado al 2012 a 2,257,438 dólares.

Las principales fuentes de financiamiento han sido tres:

1. Bancos, inferior a un año con 952,587 dólares, y superior a un año con 274,135 dólares.
2. Proveedores, que este año nos otorgaron 1,199,457.90 dólares que representa el mayor porcentaje de nuestros pasivos.
3. Cuentas por pagar, con 599.456,36 dólares, en su mayoría son provisiones, aportes patronales y otros acreedores.

Para el año 2013, la estrategia se enfoca en potencializar las inversiones existentes.

**El Patrimonio** de la empresa en el 2012 llega a 1,012,622.07 dólares, incrementado por la acertada política de que tienen los socios de no retirar las utilidades de la empresa.

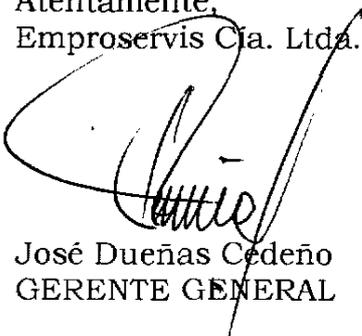
Es importante señalar que durante el presente ejercicio económico se procedió a incrementar el capital social de la compañía que llegó a los 750,000 dólares.

Por lo demás dejo a 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, 11 de abril del 2013.

Atentamente:  
Emproservis Cía. Ltda.

  
José Dueñas Cedeño  
GERENTE GENERAL

