

90269

Quito, abril 26 del 2007

## INFORME DE GERENCIA 2.006

Señores:

**SOCIOS DE EMIECUADOR S.A.**

En mi calidad de Gerente General de **EMICUADOR S.A.** y en cumplimiento a las disposiciones contenidas en la resolución No. 901-5-3-006 de la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 445 del 28 de mayo de 1990, presento a los señores Accionistas, el Informe de Gerencia por el año 2006, comprendido en lo siguiente:

### 1. MERCADEO Y VENTAS

En el transcurso de este año la fuerza de ventas sigue incorporándose a la nómina a través de Materpel con más beneficios sociales a parte de las comisiones, creyendo que de esta forma los asesores comerciales van a tener una mejor motivación para cumplir con los objetivos trazados en la compañía.

Después de todos los mecanismos implementados no se pudo lograr un desenvolvimiento óptimo en las ventas que en relación al año 2.005 decreció en un 15% de total anual de ventas y en relación a lo presupuestado el cumplimiento fue del 54%.

	2.005	2.006	PPTO. 2.006
VENTAS	18.899	16.051	30.000

### 2. COBRAZAS

Durante este año se implementaron estrategias para el área de cartera con la finalidad de seguir enmarcados en los presupuestos requeridos, muestra de esto es que hasta el mes de Octubre manteníamos una porcentaje de cobranza del 84% pero este fue decreciendo a medida que empezamos a tener clientes que no pagaban las segundas cuotas, debido a que se incluyo la estrategia de ventas donde la primera cuota de afiliación era valor cero.

En este año la cobranza mejoró en rendimiento, comprometiéndose a seguir alcanzado metas:

2.005	75.26%
2.006	81.00%

### **3. CONTABILIDAD Y FINANZAS:**

El ejercicio económico de la Empresa presento una utilidad de \$105.133.03, esta cifra es el resultado de los esfuerzos logrados en la organización de la empresa, estas actividades se reflejan con los ingresos que ascienden a \$ 1.549.381,49. Los gastos operativos llegan al monto de \$ 970.693,07. El patrimonio neto llega a un total de \$ 250.262,25. El capital social de la empresa es de \$50.000,00 valor que exige la ley.

### **4. COMENTARIOS GENERALES**

En la política de servicios al cliente hemos promocionado servicios a nivel dentro y fuera de la cobertura, nuestra publicidad está llegando a los distintos sectores de la sociedad ecuatoriana; contando con un departamento de ventas, y un servicio médico que está organizado con modernos equipos científicos, equipo de transporte ambulatorio, telecomunicaciones, mobiliario y equipos de oficina. Con esta representativa inversión, estamos preparados para dar un eficiente servicio y competir exitosamente en el futuro.

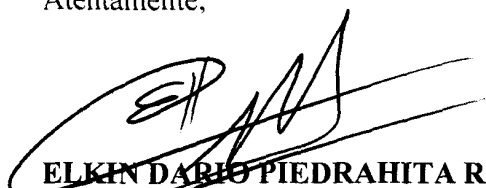
### **5. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2007**

De acuerdo a los presupuestos establecidos para el 2007, se estima que las ventas se incrementen sustancialmente, estos incrementos como consecuencia de los esfuerzos que el área comercial tendrá que realizar, ya que seguiremos dando mayor seguridad económica y laboral a toda la fuerza de ventas. Nuestro personal será vinculado el 50% directamente en la nómina de Emi y el otro 50% en Materpel.

En las áreas operativas y administrativas, se realizarán inversiones en mejoras de las instalaciones y la inclusión de nuevas unidades a nuestra flota de vehículos, con la finalidad de atender la expansión de la actividad comercial y calidad en nuestro servicio médico.

Por lo expuesto doy mis agradecimientos a la Junta General de Accionistas, por la confianza depositada en mi persona, para dirigir el ejercicio 2006

Atentamente,



**ELKIN DARIO PIEDRAHITA RADA**  
**GERENTE GENERAL**  
**EMIECUADOR S.A.**