

Quito a 22 de marzo del 2.010

Señores  
ACCIONISTAS de EMCOVELE S. A.  
Ciudad.-

### **INFORME DE PRESIDENCIA y GERENCIA**

**Cumpliendo con los estatutos y las normas legales vigentes a continuación ponemos a su consideración el “Informe de Actividades de la Empresa” correspondiente al año 2.010**

**La inflación, de acuerdo a los datos oficiales, cerró con una cifra prácticamente igual a la proyectada, 3.33%. contra el 3.35% esperado.**

**Las tasas de interés continúan siendo altas como medio de ayuda a los medios productivos. Han sido utilizadas o desviadas principalmente para el financiamiento de vehículos y en menor porcentaje para créditos hipotecarios.**

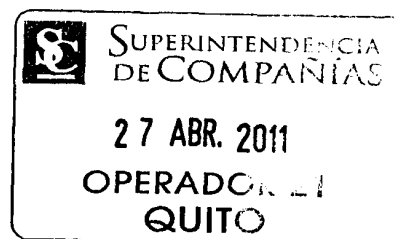
**La importación de vehículos sigue manteniendo cifras extremadamente altas siendo causa de problemas en la balanza comercial y que además repercute en el tremendo tráfico que soportamos en todo el país a parte lógicamente de los niveles altos de contaminación que este crecimiento provoca.**

**El precio del petróleo sigue alto favoreciendo el ingreso de dólares, sustento básico de nuestra economía dolarizada. En contra partida este alto precio genera el incremento de precios de las materias primas.**

**La balanza comercial sigue siendo deficitaria y cada año la brecha incrementa en tamaño y que significa, de una u otra manera mayores restricciones a las importaciones de todo tipo.**

**La situación de la política interna mantuvo la tendencia de los últimos años con las discusiones y pugnas entre gobernantes y gobernados.**

*Del:*  
*pr*



Nuestras ventas durante el 2.010 han sido mayores a las esperadas, 25% de crecimiento, diversos factores han ayudado a este crecimiento, resaltando nuestro esfuerzo, en mejorar el servicio Post – Venta, y la situación de la competencia especialmente IR que tanto localmente como en el resto del mundo han presentado problemas que repercuten en la confianza de sus clientes, provocando que muchos de ellos decidan cambiar de marca como es el caso específico de Novopan y Codesa y algunos otros clientes con los cuales estamos manteniendo conversaciones.

Esta situación provocó una mayor demanda a nivel mundial de equipos ATLAS COPCO causando que los tiempos de entrega, ya normalmente largos, sean más largos provocándonos problemas en el cumplimiento de los tiempos ofrecidos a nuestros clientes y en el mantenimiento de los niveles de repuestos y máquinas necesarios para nuestro stock, obligándonos a incrementar nuestro niveles de inventarios considerablemente.

La distribución de nuestras ventas sigue manteniendo la misma tendencia de los años anteriores, mayores ventas en Quito que en Guayaquil pero la situación en Guayaquil ha mejorado sustancialmente por lo que esperamos que esta diferencia disminuya o se elimine en los próximos años o quien sabe se revierta la situación.

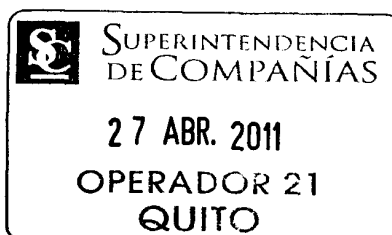
Para poder atender esta demanda hemos tenido que contratar más personal para Post – Venta específicamente en lo referente a mano de obra, un técnico en Quito y 2 en Guayaquil, para poder disponer de más técnicos que nos permitan prestar un mejor y rápido servicio a nuestros clientes.

Adicionalmente a lo indicado deberemos indicar que hemos mantenido la política de invertir en la preparación de nuestro personal enviándolos a AC Venezuela a los cursos que periódicamente se dictan de actualización de conocimientos tanto de Servicio Técnico como de Ventas.

Localmente también recibimos un entrenamiento dictado por personal de AC Venezuela dirigido especialmente a la Post venta desde el punto de vista de las ventas.

*del*

*fu*



**Resaltamos que algunos entrenamientos y actualizaciones de conocimientos los recibimos vía teleconferencias simultáneas a nivel mundial.**

**Esperamos durante el 2011 un incremento porcentual del 10% en nuestras ventas que dado el volumen actual significará un reto.**

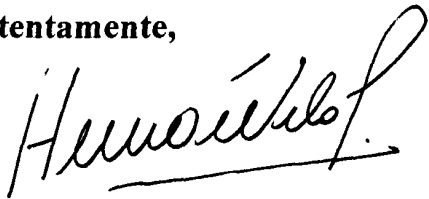
**La disponibilidad de mantener un stock de repuestos y máquinas para poder alcanzar las metas propuestas nos obliga a pensar en invertir en completar el programa actual de computo el cual nos permitirá mantener un mejor control estadístico y prever futuras demandas.**

**Esperamos poder cumplir y alcanzar las metas propuestas.**

**Debemos resaltar el apoyo brindado por los ejecutivos de ATLAS COPCO VENEZUELA en el despeño de nuestras labores.**

**Ratificamos el cumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes de los derechos de propiedad intelectual.**

**Atentamente,**



**Hernán Vela L.  
PRESIDENTE**



**Juan Fernando Vela R.  
GERENTE GENERAL**

