

Quito a 24 de febrero de 2.006

Señores

ACCIONISTAS DE EMCOVELE S. A.

Ciudad.-

INFORME DE PRESIDENCIA y GERENCIA

En cumplimiento con los estatutos y las normas legales vigentes, a continuación, ponemos a su consideración el **"Informe de Actividades de la Empresa"** correspondiente al año 2.006

El 2.006 fue un año político, la elección de Presidente de la República y Autoridades del Congreso fue el tema que llenó las primeras planas de la prensa nacional y que culminó con la elección del Econ. Rafael Correa.

La inflación, de acuerdo a los datos oficiales, cerró con una cifra de 2.87% más alta de las previsiones establecidas por el Gobierno del 2.0%. Para el año 2.007 se proyecta una inflación del 2.4%

Las tasas de interés continúan altas e inalcanzables, aspecto que si bien algo se menciona por parte de las autoridades económicas del Gobierno no se hace nada al respecto.

Igualmente este año el precio del petróleo se mantuvo en niveles altos favoreciendo el ingreso de dólares, sustento básico de nuestra economía dolarizada.

La balanza comercial también, registró un saldo favorable, gracias al alto precio del petróleo, pero en la realidad es deficitaria.

Este tercer año de actividad, nos ha permitido afianzar aun más nuestra posición en el mercado y el reconocimiento de nuestros clientes como distribuidores autorizados de ATLAS COPCO.

Los problemas de irrespeto de los territorios asignados, por el otro distribuidor ATLAS COPCO, igualmente continuaron durante este año, la novedad importante ocurrió a finales de Agosto en que el distribuidor de la Zona de Guayaquil fue notificado de la terminación

de su contrato y que de acuerdo a lo estipulado en el mismo finalizaría a fines de febrero del 2.007.

Fuimos informados que nos encargaremos de la distribución a nivel nacional de la gama de productos fabricados por ATLAS COPCO, de la parte de Industria y que, la empresa Ecuair, con oficinas principales en Guayaquil, se encargará de la distribución a nivel nacional de los productos de Minería y Construcción.

Esta reducción de la gama de productos ATLAS COPCO que estábamos autorizados a comercializar es realmente grande pero lo aceptamos en vista de que, por el otro lado, aumentamos a nivel nacional nuestra presencia en el sector industrial.

Debemos resaltar que la Zona de Guayaquil ha sido mal atendida durante estos últimos 15 años, por lo uno de nuestros objetivos será el lograr recuperar la confianza de los clientes ATLAS COPCO y el incremento de nuevos.

Debido a estos cambios nos venimos preparando de tal forma que a partir de marzo 2.007, fecha acordada para arrancar con nuestra sucursal en Guayaquil, todo este listo y podamos mejorar sustancialmente la participación de mercado de ATLAS COPCO en la zona de Guayaquil (mitad sur del Ecuador).

Esto nos obligó a que debamos invertir tanto en recursos humanos, (contratación de personal) como físicos, (arriendo y preparación de local), en Guayaquil y en Quito, para poder atender adecuadamente esta nueva Zona y alcanzar nuestros objetivos.

El incremento en la facturación de este año fue del 43.13% cifra que nos ha permitido tener un mejor resultado en nuestros estados financieros.

A parte del incremento en volumen de ventas esperado por la nueva Zona de Guayaquil, otro de los objetivos, será el incrementar la facturación en por lo menos un 20% en la Zona de Quito.

La liquidez de la empresa mejoró a pesar del incumplimiento de los plazos negociados por parte de algunos de nuestros clientes. Para el año 2.007 nos hemos planteado mejorar estos índices a través de una

serie de acciones que requieren esfuerzos para el cumplimiento de este objetivo.

Implementaremos un nuevo sistema de información computarizado que nos permitirá mejorar los niveles de control de nuestro stock, niveles de reposición, estadísticas, cartera, ventas, clientes, etc.

A nivel industrial hemos incrementado nuestro stock de máquinas y repuestos lo que nos ha permitido cubrir la demanda de nuestros clientes, de una manera más rápida y eficaz y a la vez mejorar nuestras ventas.

En este año también continuaremos invirtiendo en la capacitación de nuestro personal técnico y de ventas participando en los Seminarios de actualización de Post venta, marketing y ventas que periódicamente se dictan en Atlas Copco Venezuela.

Debemos resaltar y agradecer el constante apoyo brindado tanto por Atlas Copco Venezuela y Atlas Copco Peruana para el cumplimiento de nuestras metas.

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

Atentamente,
EMCOVELE S. A.



Juan Fernando Vela R.
PRÉSIDENTE



Hernán Vela L.
GERENTE GENERAL