

Quito a 18 de marzo de 2.008

## INFORME DE PRESIDENCIA y GERENCIA

Señores

**ACCIONISTAS DE EMCOVELE S. A.**

Ciudad.-

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 2.007

El 2.007 fue también un año político y de expectativas generadas por la elección de Asambleístas, otros temas políticos y enfrentamientos que coparon la atención pública general.

La posesión de los Asambleístas en Montecristi, a finales del año, generó una total expectativa debido a los anuncios y posterior aprobaciones de leyes especialmente de orden tributario que se aplicarán a partir del año próximo.

La inflación, de acuerdo a los datos oficiales, cerró con una cifra de 3.32% ligeramente más alta de la prevista por el Gobierno del 3.1%.

Para el año 2.008 se proyecta una inflación del 2.92% al 3.76%

Las tasas de interés, a pesar de las gestiones, enfrentamientos y presiones de las autoridades económicas, continúan más altas de las aconsejadas para una economía dolarizada como la nuestra.

La liquidez del sistema financiero siguió siendo buena pero aplicada principalmente al financiamiento de vehículos.

Con los enfrentamientos con las autoridades económicas las operaciones tuvieron una paralización debido a la falta de claridad en las supuestas futuras medidas.

La balanza comercial también, registró un saldo favorable, gracias al alto precio del petróleo, precios records de los últimos años, pero en la realidad es deficitaria.

Este cuarto año de actividad, empezó con la novedad ya conocida, con seis meses de anticipación, de la terminación del acuerdo o contrato de distribución, 28 de febrero, por parte de Atlas Copco con Excel Internacional.

De acuerdo a lo previsto desde marzo 01 nos encargamos de la distribución a nivel nacional de la gama de productos fabricados por ATLAS COPCO, de la División Industrial y la empresa Ecuair, de la distribución a nivel nacional de los productos de la división de Minería y Construcción.

Debemos resaltar que a pesar de que la Zona de Guayaquil había sido mal atendida durante estos últimos 15 años, la respuesta a nuestra presencia de los clientes y del mercado en general ha sido positiva por lo que debemos continuar y aumentar nuestros esfuerzos para lograr recuperar una participación de mercado similar a la de Quito donde la población de compresores y de clientes es bastante mayor a la actual de Guayaquil.

Debido a estas previsiones desde el 01 de marzo 2.007, arrancamos con nuestra sucursal en Guayaquil, ubicada en el Centro Comercial SAI-BABA en la Av. Juan Tanca Marengo, Km. 41/2.

La apertura de esta sucursal nos obligó a realizar inversiones tanto en recursos humanos, (contratación de personal) como económicos, (arriendo, preparación de local, compra de muebles, equipos de cómputo, equipos de aire acondicionado, etc.), en Guayaquil y además adecuaciones en Quito, para poder responder apropiadamente a los requerimientos de nuestros clientes activos y potenciales.

Debemos resaltar que a pesar de nuestros lógicos temores los resultados en la zona de Guayaquil sobrepasaron nuestras expectativas.

La suma de las ventas de Quito y Guayaquil ha significado un incremento en la facturación del 102.1%% cifra que nos ha permitido tener un mejor resultado en nuestros estados financieros.

Este incremento en el volumen de ventas significó también un incremento lógico de gastos en un 82%.

La liquidez de la empresa presenta una mejor figura a pesar del crecimiento en gastos y al incumplimiento de los plazos negociados por parte de algunos de nuestros clientes.

Continuaremos en el año 2.008 nuestros esfuerzos para mejorar estos índices.

La inversión en un sistema de información computarizado, ha pesar de varios problemas, nos ha permitido mejorar los niveles de control de nuestro stock, niveles de reposición, estadísticas, cartera, ventas, clientes, etc.

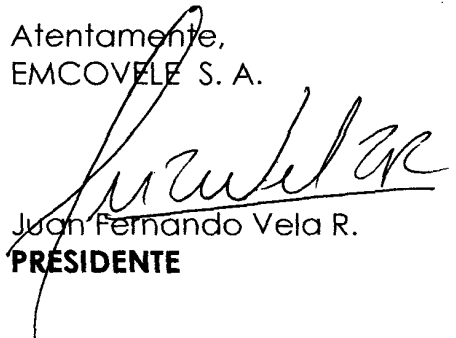
La apertura del mercado Guayaquil nos ha obligado a incrementar nuestro stock de máquinas y repuestos para permitirnos satisfacer de mejor manera la demanda de nuestros clientes.

En este año, al igual que los años anteriores, hemos continuado 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 por Atlas Copco Venezuela 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.  
**PRESIDENTE**

  
Hernán Vela L.  
**GERENTE GENERAL**