

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE TECNOESCALA S.A. CORRESPONDIENTE AL
EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO EL 31-12-2009**

Una vez concluido el ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2009 y como es mi obligación presento a consideración de ustedes el informe de actividades.

Los resultados obtenidos durante el presente ejercicio no son muy alentadores debido sobre todo a que nuestras ventas no tuvieron el crecimiento esperado, sin embargo se hizo un esfuerzo para que los gastos se mantengan e incluso bajen con relación al año anterior, de esta manera se logró obtener un resultado que se puede considerar halagador.

El resultado logrado se deben al esfuerzo realizado por cada una de las personas de la empresa que han ayudado a conseguirlo, así como también a la constante capacitación que la empresa ha dado a su personal, por medio de cursos y charlas dictados por expertos en nuestras oficinas y también ha inversiones realizadas en capacitaciones en el exterior, gastos que han significado un desembolso importante para la compañía y que se ven reflejados en los resultados.

Un comparativo con el año precedente se refleja en los siguientes datos:

Ventas promedio mensuales:

USD 869.830 / 12 meses = 72.485,83

Lo que representa un incremento de un 1% sobre el promedio de ventas del año 2008.

Costo de ventas:

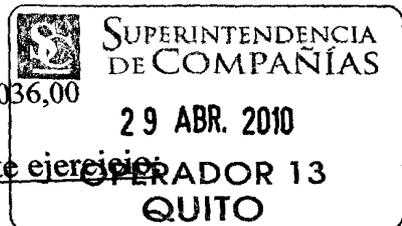
Costo de Ventas USD = 504.764,00

El costo de ventas representa un 58% de las ventas totales lo cual es normal en este tipo de negocios y se espera mantener niveles similares durante el siguiente período.

Costos y Gastos vs Ventas:

La relación es positiva dejando una utilidad de USD 49.036,00

Perspectivas y recomendaciones para el siguiente ejercicio



Las perspectivas no son muy halagadoras, especialmente por el clima político que vive el país este será un año de mucha incertidumbre esperamos sin embargo poder concretar ciertos negocios importantes en este siguiente período. Concentrándonos en aquellos productos que se cree vamos a tener mejores resultados.

Se dará mayor énfasis en la capacitación a los subdistribuidores para que de mejor manera nos sirvan de apoyo en nuestra gestión de ventas.

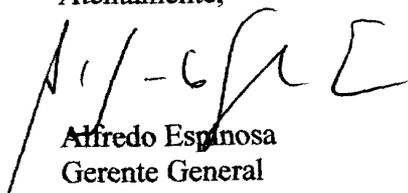
Se espera ver durante este próximo año una mayor competencia de parte de producto japonés, así como de otras empresas europeas y americanas.

Se buscará durante este año desarrollar nuevas líneas de producto que complementen los actuales productos que TECNOESCALA vende y consolidar las líneas actuales de negocio.

Objetivo especial para el año 2010: LOGRAR LA ACREDITACIÓN DE NUESTRO LABORATORIO BAJO LA NORMA 17025.

- IMPLEMENTAR LA PÁGINA WEB DE TECNOESCALA
- DAR MAYOR IMPORTANCIA A OTRAS LINEAS DE NEGOCIO: RAINNIN Y PROCESS.

Atentamente,



Alfredo Espinosa
Gerente General

