

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE TECNOESCALA S.A. CORRESPONDIENTE AL
EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO EL 31-12-2010**

Una vez concluido el ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2010 y como es mi obligación presento a consideración de ustedes el informe de actividades.

Los resultados obtenidos durante el presente ejercicio son alentadores debido sobre todo a que se logró una cifra de ventas muy buena, esto se logró aunque se temía que el ambiente político y económico no sería el mas adecuado, sin embargo es evidente que el Estado ha decidido invertir en Educación y otros institutos en donde es posible que salgamos beneficiados como ya lo hemos hecho en este año.

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.

Durante este año se empezó con el proceso de Acreditación de nuestro laboratorio para lo cual se empezaron con las capacitaciones así como también las inversiones y adecuaciones físicas del laboratorio.

De igual manera se logró ya terminar con nuestra página WEB que sin duda es un apoyo a la gestión comercial y nos da imagen frente al público en general.

Se contrató un vendedor específico para la línea de Process y esperamos obtener los resultados deseados.

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

Ventas promedio mensuales:

USD 1.060.819,30 / 12 meses = 88.401,61

Lo que representa un incremento de un 18% sobre el promedio de ventas del año 2009.

Costo de ventas:

Costo de Ventas USD = 574.484,37



El costo de ventas representa un 59% 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 96.345,61 antes de impuestos y participaciones.

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.

Contratar y capacitar nuevo/s técnicos de cara a la Acreditación y al crecimiento esperado de servicios solicitados.

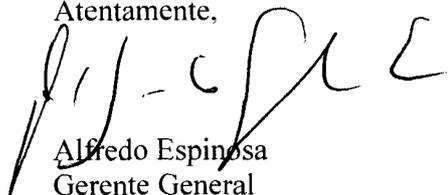
Se espera ver durante este próximo año una mayor competencia de parte de producto japonés, así como de otras empresas europeas y americanas.

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 2011:

- LOGRAR LA ACREDITACIÓN DE NUESTRO LABORATORIO BAJO LA NORMA 17025.
- INCREMENTAR NUESTRO NIVEL DE FACTURACIÓN POR CONCEPTO DE SERVICIO TECNICO Y CALIBRACIONES.
- DAR MAYOR IMPORTANCIA A OTRAS LINEAS DE NEGOCIO: RAINNIN Y PROCESS.
- BUSCAR NUEVAS LINEAS DE NEGOCIO: BIOREACTORES, CROMATOGRAFIA, HPLC, etc.

Atentamente,


Alfredo Espinosa
Gerente General

