

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE TECNOESCALA S.A. CORRESPONDIENTE AL
EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO EL 31-12-2008**

Una vez concluido el ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2008 y como es mi obligación presento a consideración de ustedes el informe de actividades.

En medio de una situación política muy inestable, con una inflación del orden del 10 anual. La economía nacional y mundial ofrece un panorama desalentador, los precios internacionales del crudo han seguido a la baja, las remesas del exterior igualmente van disminuyendo producto a su vez de la crisis a nivel mundial, la política económica del gobierno con sus constantes demostraciones de intransigencia no ayudan ni benefician para generar inversión extranjera. Parecería que el único campo en el que podría haber alguna posibilidad interesante sería la minería, siempre y cuando el marco legal y el reglamento confirmen que existe la disposición de apertura para la inversión extranjera, única forma de explotar estos recursos.

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 864.208 / 12 meses = 72.017,33

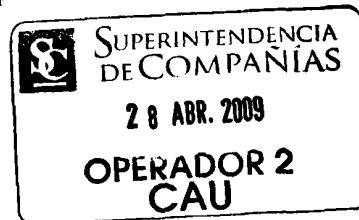
Lo que representa un incremento de un 32% sobre el promedio de ventas del año 2007.

Costo de ventas:

Costo de Ventas USD = 503.477,00

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 periodo.

Costos y Gastos vs Ventas:



La relación es positiva dejando una utilidad de USD 37.776,00

Perspectivas y recomendaciones para el siguiente ejercicio:

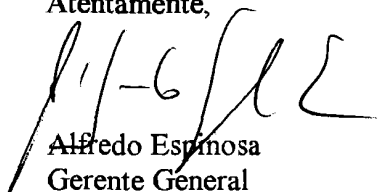
Existen perspectivas preocupantes para el año 2009, especialmente por el clima político que vive el país este será un año de mucha incertidumbre esperamos sin embargo poder concretar ciertos negocios importantes en este siguiente período. Concentrándonos en aquellos productos que se cree vamos a tener 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.

Atentamente,


Alfredo Espinosa
Gerente General

