

Guayaquil, 26 Febrero del 2010

Apreciados Accionistas

Hemos terminado un año muy interesante, lleno de retos, oportunidades, logros y algunos problemas, que mas allá de complicarnos nos han dejado un cúmulo de enseñanzas.

Como es de vuestro conocimiento, nuestras actividades normales fueron afectadas por dos huelgas consecutivas de los trabajadores de la Compañía Ecuatoriana del Caucho ERCO, lo que significó importantes problemas de abastecimiento de llantas, que significan más del 80% de nuestras ventas.

Históricamente, Tecniguay ha trabajado con 25 días de inventario, ya que su capital de trabajo siempre ha sido optimizado en los diferentes parámetros financieros. Esto resultó negativo al producirse la huelga, ya que al no tener una base de inventarios perdimos no únicamente ventas sino además clientes. La situación se volvió crítica y para el mes de Noviembre estábamos por primera vez con pérdida en el resultado mensual.

El nombramiento de un nuevo distribuidor en Guayaquil ha incrementado el nivel de competencia ya que a los mismos clientes de Tecniguay se atiende con mayores descuentos y plazos, a pesar de los volúmenes modestos que ha colocado en el mercado ya se comenta la participación de este Distribuidor por dar mejor descuento y mayor plazo.

Es así que hemos terminado el año con un inventario alto en dólares pero muy concentrado en medidas de baja rotación, que fue lo único que nos entregó la fábrica.

Para finales del año, para la familia de camión radial, la situación se agravó con la aparición de llantas chinas a un precio inferior hasta de un 10% de lo que Tecniguay puede colocar Aelous, tal es el caso de FULL RUN.

Sin embargo a todos estos inconvenientes, 2010 ha sido el más importante de los últimos años.

Ventas.-

Logramos superar todos los records llegando a una venta neta de 12.569.798 dólares lo que significa un crecimiento del 30%. Nos habíamos propuesto lograr los 10.000.000 de dólares y para Octubre ya estábamos en ese monto.

En unidades globales hemos logrado un crecimiento del 37.8% teniendo los incrementos más importantes:

Auto radial; de 27.496 unidades del año 2008 a 46.878 unidades del año 2009, lo que significa un 70.5% de crecimiento

Camioneta radial; de 12.648 unidades del año 2008 a 20.138 unidades del año 2009, lo que significa un 59.2% de crecimiento



Camión Radial; de 2.322 unidades del año 2008 a 4.850 unidades del año 2009, lo que significa un 108.9% de crecimiento.

Estratégicamente hemos cubierto todos los mercados posibles, gran importancia se ha dado al mercado de Subdistribuidores logrando que los principales llenen sus perchas con nuestros productos. El incremento de más de 30.000 unidades para el año 2009 denota nuestro esfuerzo por copar todos los mercados. Este incremento en unidades significó 2.841.895,00 dólares.

Mucha preocupación tenemos para el año 2010 ya que no esperamos ceder nada del mercado logrado en años anteriores, pero la falta de producto, productos más competitivos en nuestra misma red y el concurso de un nuevo Distribuidor nos llevan a estar alertas para el presente año, que a la fecha ya hemos perdido cerca de 5.000 llantas respecto al año anterior.

Seguro de contar con el apoyo de nuestro Directorio para el manejo de las amenazas y debilidades, estamos presentando un presupuesto agresivo sin ceder nada de nuestro mercado.

Gastos.-

La cultura impuesta en la empresa desde inicios de nuestra administración es de total austeridad, hemos evolucionado satisfactoriamente logrando pasar del 10.9% sobre ventas en el año 2008 a 8.7% en el año 2009.

Nuestro compromiso se mantiene, ya que es parte de la estrategia en un mercado de fuertes descuentos, un nivel de gastos realmente austero.

Cartera.-

Nuestras ventas se incrementaron en casi tres millones de dólares para el 2009, sin embargo nuestra cartera disminuyó en algo más de 50 mil dólares.

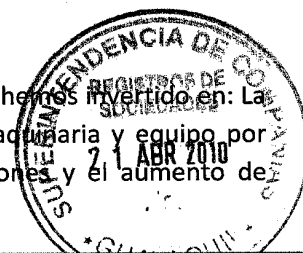
La cartera vencida disminuyó de 516.365 a 459.210, es decir 57.155 más del 10%, como podemos ver el crecimiento de la empresa se apalancó en sus propios recursos.

Inventarios.-

Nuestra política de 25 días de inventario fue vulnerada, ya que al no tenerla fábrica el stock acorde a nuestras necesidades nos vimos obligados a comprar lo que había en stocks. Llegando a 41 días de inventario. Este rubro estará regulado a más tardar para el mes de abril, nuestra política de inventario será no más de 30 días.

Activos Fijos.-

Con el propósito de garantizar las operaciones y el futuro de Tecniguay hemos invertido en: La adquisición del terreno adjunto en la matriz por 120.000 dólares. Maquinaria y equipo por 130.000 dólares. Esta inversión ampara el beneficio de las reinversiones y el aumento de



capital. Y la ampliación de bodegas en el Tecnicentro camionero que permita el bodegaje de camión radial, esta inversión fue de 20.000 dólares.

Deuda.-

Hemos cumplido al 100% el pago de la deuda con ERCO que a principios de año fue de 237.328 dólares, pasando a fin del año 2009 a ser de 129.237 dólares. Para Diciembre del año 2010 terminaremos de pagar la deuda con ERCO, que a principios de la Administración llegaba ya a los 800.000 dólares. Hemos honrado la deuda con sus respectivos intereses, y en 10 meses más, es decir en Diciembre del 2010, la habremos cancelado en su totalidad.

Resultado 2009

De la Utilidad a disposición de los accionistas de 407.514.04 dólares se sugiere la siguiente distribución

10% Reserva Legal	40.751.40	
Reinversión en activos	100.000,00	Aumento de Capital
Dividendo en efectivo	101.244,54	
Utilidades no distribuidas	165.518.10	

De acuerdo a la propuesta anterior la intención es invertir en la remodelación de la matriz de Tecniguay por 150.000 dólares, la adquisición de la Unidad de camión móvil, la adquisición de un camión adicional para mejorar nuestra logística y el nuevo sistema de información.

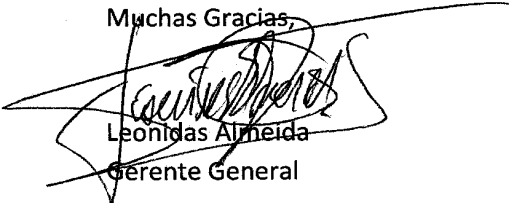
Adjunto a este informe encontraran los Estados Financieros auditados y el informe del comisario.

Convencido en el futuro de Tecniguay haremos el mejor esfuerzo, apoyados siempre en nuestro Directorio y Accionistas.

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, paso a informar:

- Se detalla en este informe el cumplimiento de objetivos.
- Se ha cumplido con las disposiciones de Directorio y Junta de Accionistas.
- No existen hechos extraordinarios de índole legal y/o laboral.
- Los exámenes comparativos de la situación financiera y resultados respecto al ejercicio 2009, constan de manera detallada en el presente informe.

Muchas Gracias,



Leonidas Almeida
Gerente General





TECNIGUAY

PRINCIPAL:

Av. Carlos L. Plaza Dañín

frente al Bolocentro

Telfs: 2280301 - 2280302 - 2281138

2287638 - 2287627

Email: ventas@tecniguay.com.ec

Celular: 098694660

Guayaquil - Ecuador



Guayaquil, 21 de Abril del 2010

Señores.

Súper Intendencia de Compañía

Ciudad.-

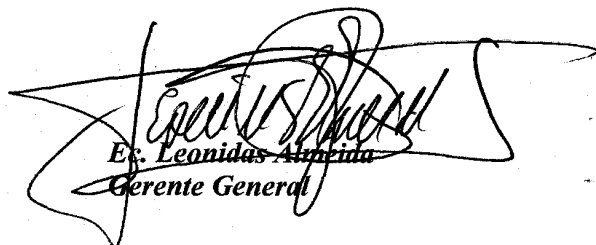
De mis consideraciones

Por medio de la presente, tengo en comunicar a ustedes que el Representante Legal de la Compañía TECNIGUAY S.A. a la siguiente fecha es la siguiente:

Ec. Leonidas Almeida Gallos GERENTE GENERAL con C.I. # 1704926128 sin otro particular me despido de ustedes, agradeciendo de antemano su valiosa ayuda.

Particular que informo para fines pertinentes.

Atentamente,


Ec. Leonidas Almeida
Gerente General



Los Ríos y Colón
Telefax: 2451708
2369597

Km. 8,5 via a Daule (frente Pepsi Cola)
Telefax: 212 1903 / 212 1904 / 212 1890
212 1894 / 212 1882

Av. Assad Bucaram Km. 43,5 frente al
Complejo Turístico Guayas Internacional
Telefax: 279 6900 Daule

6 de Marzo 3000 y
General Gómez
Telefax: 2346459
2336104

