INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

Guayaquil 17 de marzo de 2006

Señores
Accionistas
Presentes

Apreciados Accionistas:

En calidad de Gerente General, aprovecho la oportunidad de presentar mi informe anual de actividades por el ejercicio económico del año 2005, para agradecer el apoyo del directorio de TECNIGUAY, que a pesar de que las circunstancias fueron muy complejas, estuvieron prestos para dar su apoyo y recomendaciones vitales en la marcha del negocio.

ENTORNO ECONOMICO Y POLITICO

Nuestro país, nuevamente cambio de presidente, luego de un mal manejo político del expresidente Lucio Gutiérrez, se posesionó en la presidencia el medico Guayaquileño Alfredo Palacios, que sin experiencia política y sin casi ningún apoyo de sector alguno no logra dar rumbo económico ni político al Ecuador.

Como único elemento de gestión se ha escogido el reparto alegre de ofrecimientos en todas las regiones, provocando total incertidumbre y cautela en los sectores empresariales que hemos visto duplicarse la inflación en el último periodo.

Un total divorcio entre el Congreso manejado por las principales fuerzas políticas y el Gobierno ha sido la tónica en el último periodo, Dando como resultado una pobre gestión política y un mal manejo económico

VENTAS

Las ventas netas para el año 2005 llegaron a 4.935.882 dólares inferior en 6.6% al año anterior.

Tuvimos que sacrificar el crecimiento de ventas para lograr reestructurar el portafolio de clientes, A partir del mes de Junio iniciamos una nueva política de Crédito buscando clientes empresariales y personas naturales con calificaciones en el Buró de crédito como A. y AA, llegando inicialmente a perder un 30% de nuestro mercado.

Nos impusimos una gran tarea y replanteamos nuestros objetivos reestructuramos nuestra cartera y crecimos un 25% en ventas directas a clientes finales, logramos nuevamente vender el volumen presupuestado para Noviembre y Diciembre.

El efecto en ventas al modificar nuestros requerimientos al conceder créditos., fue mas fuerte al tener serios inconvenientes en la familia camioneta BIAS ( 750x16 ) ya que el

desempeño de la carcasa no fue adecuado. Tambien nos complico problemas de ajustes en la familia camión BIAS. Todos los problemas tanto en camioneta como camión fueron superados por fábrica, esperando que el rendimiento en camión BIAS vaya mejorando para reestablecer la confianza de nuestros clientes.

Estamos trabajando intensamente para captar el mercado corporativo, varias pruebas y análisis están ya en marcha en empresas como Reybanpack, Duragas etc. Que nos atrevemos a confiar en recuperar los volúmenes de camión esperados.

Estratégicamente hemos diseñado planes para incrementar las ventas en patio, logrando para Noviembre y Diciembre en PLT superar los volúmenes presupuestados. Para Camión estamos conformando un nuevo portafolio de clientes de la zona con un plan de visitas continuas.

GASTOS

Hemos mantenido el porcentaje sobre ventas presupuestado 12.9% a pesar que estuvimos un 6.6% en ventas todas las políticas de gastos y control están fuertemente controladas.

En busca de lograr mejor eficiencia y control no hemos escatimado esfuerzos para contratar personal con altas calificaciones y experiencia en el área de Finanzas y Ventas sin embargo mantenemos el nivel de gasto esperado ya que el gasto llego a 40 mil dólares inferiores al presupuesto.

RESULTADOS

Luego de analizar profundamente nuestros activos y especialmente la cartera, se tomo la decisión de provisionar en este año el valor de 132.393 dólares que cubre deficiencias desde el año 2001. Esto nos llevo a una perdida contable de 71.863 dólares, en este valor consta 9.684 de impuesto ya que alrededor de 118.000 dólares de la provisión no afectan al calculo de impuestos.

Estoy seguro que este esfuerzo de la empresa permite tener tranquilidad en las cifras y un firme compromiso de que la utilización de esta provisión será luego de realizar todos los esfuerzos para recuperar la cartera.

CARTERA.- Especial atención hemos puesto sobre la cartera, todas las recomendaciones del directorio se han implementado con el fin de equilibrar la gestión de la empresa las acciones principales fueron: Contratar un Gerente Financiero experimentado, contratar nuevo equipo de crédito y cobranzas, emitir nueva política sobre crédito y cobranzas, reestructurar un 30% de la cartera con clientes nuevos y calificados, constituimos una provisión de 207.000 dólares acumulada de los cuales 132.393 corresponden a este ejercicio.
Todo lo anteriormente mencionado nos permitió reducir de 105 días de cartera a 88 que terminamos en Diciembre, y, mantenemos la meta para este año de 78 días.

ENDEUDAMIENTO

El endeudamiento bancario se ha reducido a 54.800 dólares que terminaremos de cancelar a mediados de este año.

Se renegocio la deuda con ERCO tomando en cuenta la capacidad de generación de efectivo de Tecniguay S.A., claro esta que tendremos que lograr todo el abanico de objetivos como son Ventas, CMC, gastos son totalmente necesarios

INVERSIONES:

Seguros de nuestros objetivos invertimos en maquinaria para nuestros patios por 24.191 contamos en nuestro centro camionero con nueva alineadora, y nueva balanceadora. Las anteriores tenían mas de 20 años de uso, La alineadora antigua reparada esta asignada en Colon y la balanceadora esta de apoyo en el 8.5 vía a Daule.

Servidor y Computadoras para lograr implementar el nuevo sistema adquirimos por un valor de 8.454 dólares, esta funcionando el nuevo sistema y mantenemos a todas las sucursales en línea.

Terminamos la remodelación de FAE para incrementar nuestra capacidad de patio lo que requirió de 4.118 adicionales.

Señores Accionistas, adjunto encontrarán Estados financieros comparativos 2004-2005, presupuesto 2006 y los informes correspondientes.

Con el objeto de cumplir los requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías me permito informar lo siguiente:

1. - Se detalla ampliamente en el reporte, el cumplimiento de los objetivos para el año 2005.

2. - Se ha cumplido con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y el Directorio de Tecnicentro Guayaquil S.A.

3. - En cuanto a lo actuado en las áreas legal, administrativa y laboral, se cumplió con lo dispuesto por el Directorio y la Junta de Accionistas.

Cabe mencionar que el aumento de capital fue registrado en este año de acuerdo a decisión de la Junta.

4. - Los exámenes comparativos de la situación financiera y de los resultados respecto al ejercicio 2005, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.

Muchas Gracias

Eco. Leonidas Almeida Gallo
Gerente General