

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

Guayaquil 25 de Febrero 2008

**Señores
Accionistas:**

Apreciados Accionistas:

Hemos concluido el periodo económico 2007, el mismo que nos ha brindado retos y oportunidades y lo hemos aprovechado al máximo, me es grato dirigirme a Ustedes con el propósito de informar sobre Tecniguay S.A., empresa que ha sido confiada a mi persona y hemos sacado adelante con el apoyo invaluable del Directorio.

ENTORNO

La incertidumbre ha sido la protagonista numero uno en la economía ecuatoriana. Durante el primer año de gobierno del proyecto político del socialismo del siglo XXI los agentes económicos se han desempeñado con total prudencia y muy poco optimismo.

La economía del país esta siendo afectada en todos los sectores productivos, y ya vemos que existe inflación anual del 2.73% con una tendencia clara a la alza.

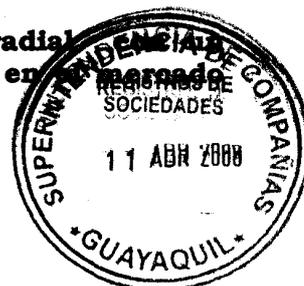
El PIB lamentablemente tuvo un crecimiento mínimo siendo el peor de la región, 2.65%. Todo esto se debe a la desconfianza del sector productivo y a la pésima gestión del sector publico, especialmente el sector Petrolero.

En nuestra provincia se agrava la situación ya que los gobiernos seccionales son antagónicos con el gobierno central, esto deriva en muy poco apoyo a las actividades de desarrollo provincial.

VENTAS

Las ventas netas para el año 2007 llegaron a 7.066.009 dólares americanos. La operación del año 2007 creció en 1.295.629 dólares americanos lo que en términos porcentuales significa un crecimiento del 22.5% %. En unidades (llantas) hemos crecido de 68.955 a 77.065, lo que significa un 11.8%

El mas importante desarrollo se ha producido en auto radial incremento en unidades del 30.3% ya que logramos colocar en el mercado



26.186 unidades en el 2007 y 20.101 en el 2006. Este logro se baso en el portafolio actual y aprovechando las estrategias comerciales desarrolladas en conjunto con fabrica.

En Camioneta Radial también crecimos un 5.7%, de 10.354 unidades en el 2006 logramos 10.941 unidades en el 2007

Camion Radial tambien participo en nuestro crecimiento con un 36.6% de 979 unidades en el 2006 llegamos a 1.337 en el 2007 muy importante fue la participación la marca Aelous.

En Camioneta Bias gracias a la oferta en 750/16 en 14 capas logramos captar un interesante mercado de camioneta de carga que estaba en manos de la competencia llagando a tener un crecimiento del 6.5%.de 18.207 a 19.394 unidades.

Camion Bias a este mercado decrecio, y muy a pesar nuestro las ventas fueron 2.9% menores que el 2006 lo que nos llevo a vender 7.666 unidades en el 2007 mientras que en el 2006 llegamos a 7.895 unidades.

En Reencauche logramos recuperar el mercado con un crecimiento del 18.4% de 3.771 unidades en el 2006 logramos 4.465 en el 2007.

En OTR y FARM casi duplicamos la cifra de 199 unidades pasamos a 371 unidades.

Auto Bias disminuimos nuestras unidades vendidas de 7.449 del 2006 pasamos a 6.698 esto representa una fuerte disminución de 10.1%.

Hemos utilizado nuestros recursos al máximo, ya que este crecimiento fue financiado sin asumir deuda adicional, y el mercado creció en lo que a días de crédito se refiere.

GASTOS

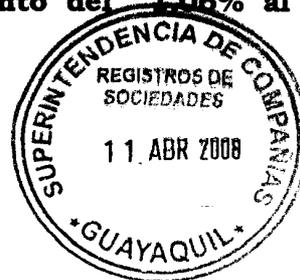
Los gastos para el 2007 representaron un 11.74% sobre Ventas netas mientras que en el 2006 fue del 11.88%. El Crecimiento nominal del gasto básicamente fue en comisiones originadas en el incremento de ventas.

RESULTADOS

Con un plan agresivo en el mercado se logro un crecimiento del 22.5% en ventas. Este crecimiento se apalanco en el portafolio y en la diversidad de clientes incorporados en nuestra gestión.

Nuestra rentabilidad de duplico respecto al año anterior ya que logramos una utilidad neta de 123,790 dólares y en el 2006 fue de 61.015 dólares. En términos relativos la utilidad del ejercicio se incremento del 1.06% al 1.75% sobre ventas.

CARTERA



Las cuentas por cobrar se han incrementaron en 8.74 % muy inferior al incremento de las ventas que superaron el 22%.

Concientes que la única manera de apalancar nuestro crecimiento era optimizar nuestros cartera vencida logrando reducir un 5.52% lo que significa en capital de trabajo unos 250.000 dólares.

ENDEUDAMIENTO

La empresa continuó con el compromiso de reducir la deuda, logramos reducir en 120.000 dólares la deuda con costo esto es un 25% de la deuda total.

Señores Accionistas, adjunto encontrarán Estados financieros comparativos 2006-2007 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 2007
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.
4. - Los exámenes comparativos de la situación financiera y de los resultados respecto al ejercicio 2007, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.

En esta ocasión quiero manifestar mi agradecimiento al directorio que siempre estuvo presto a apoyar mi gestión a favor de la empresa.

Muchas Gracias


Ing. Leonidas Almeida Gallo
Gerente General

