

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

Guayaquil 30 de Marzo del 2009

Apreciados Accionistas:

Hemos concluido el periodo económico 2008. En cumplimiento de los estatutos de la empresa y requerimientos de la Superintendencia de Compañías, me permito informar a Ustedes lo ocurrido en el ejercicio económico del año 2008.

1.- Objetivos 2008

➤ **Con incertidumbre Política-Económica, pero con la convicción de que podíamos crecer, en este periodo propusimos al directorio un crecimiento del 3%, sin embargo supimos aprovechar todas las oportunidades comerciales logrando un crecimiento del 37%**

En directorio se definió la necesidad de crecer en llantas radiales de Auto, camioneta, y camion logrando un crecimiento de 30% en auto radial 30% camioneta radial y un 100% de crecimiento en camion radial.

Iniciamos el ejercicio económico con 624 mil dólares y terminamos con más de un millón de ventas mensuales.

➤ **La liquidez de la empresa como elemento estratégico de desarrollo se logro manejarlo de la mejor manera, esta soporto el incremento de la cartera de 654.646 dólares. La porción vencida disminuyo en 87.837 dólares lo que significa que de 31.85% de cartera vencida en el año 2007 hayamos logrado llegar a diciembre del 2008 con una cartera vencida de 20.91%.**

➤ **El endeudamiento con Compañía Ecuatoriana del Caucho producto de la fusión con Neumacentro alcanzo a 733.203 dólares. Para inicios del 2008 estuvo en 459.110 dólares, el objetivo se cumplió cancelando puntualmente la amortización gradual, llegando para Diciembre del 2008 a una deuda de 279.380 dólares.**



2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Y DIRECTORIO

Todas las disposiciones de la Junta General de accionistas y del directorio han servido de guía y orientación para lograr los resultados del año 2008, ya que gracias a estas tenemos hoy una compañía mucho más competitiva.

3.- PRINCIPALES HECHOS EXTRAORDINARIOS DEL EJERCICIO

➤ La participación de mercado de Tecniguay paso del 17% a 23% en la Provincia del Guayas, Hoy uno de cada cuatro vehículos rueda con llantas adquiridas en Tecniguay, ya que logramos vender 82.827 unidades.

➤ Renovación de activos fijos. Hemos renovado los vehículos destinados a la logística de Tecniguay, Hasta el año anterior teníamos camiones de diez años de servicio. Compramos tres alineadoras, dos desmontadoras y un elevador, equipos que permiten dar servicio adecuado a nuestros clientes. Remodelamos y ampliamos la capacidad de bodegas en el Tecnicentro camionero. Todo esto significo una inversión de 180.000 dólares.

➤ El mercado de la provincia del Guayas es sin lugar a duda el más competitivo, por esta razón tuvimos que desarrollar una estrategia que nos permita competir logrando incrementar el volumen y a la vez reduciendo el porcentaje de Gastos sobre Venta Neta ya que fue necesario incrementar los descuentos. El resultado final fue un crecimiento en la Utilidad neta de 1.75% en el 2007 a un 2.34% sobre Ventas.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL 2008

Señores Accionistas, adjunto encontrarán los Estados financieros comparativos 2007-2008 y los informes correspondientes debidamente Auditados

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

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. Se



cumplió con el aumento de capital y distribución de los dividendos en las fechas acordadas por la Junta.

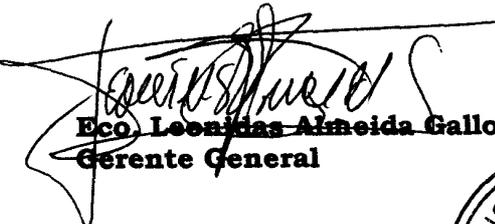
5.- Objetivos del 2009

➤ **Continuar con el crecimiento de la empresa. De 82.827 llantas en el 2008, el objetivo es llegar a 92.906 llantas en el 2009 es decir más de 10.000 unidades de crecimiento logrando consolidarnos como el más grande distribuidor de llantas en el país desde el punto de vista regional.**

➤ **Reducir el endeudamiento en un 60%, logrando que el costo financiero de la empresa se reduzca en la misma proporción. Esperando para el 2010 cancelar en su totalidad la deuda y con ello cumplir con la confianza depositada al haber financiado a la empresa.**

➤ **Continuar con el control de gastos logrando un gasto de 9.3% sobre ventas.**

Señores Accionistas.- Gracias por la confianza puesta en mi persona, lo que me compromete aun mas en buscar y lograr el desarrollo agresivo pero sano de Tecniguay S.A.


Eco Leonidas Almeida Gallo
Gerente General

