

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Cuenca, 18 de Marzo del 2011

Señores
DIRECTORES DE TEDASA
Ciudad

Señores Directores:

A continuación les informo las actividades desarrolladas por Tecnicoentro del Austro S.A. del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2010 y pongo a consideración los Estados Financieros y de Resultados, cumpliendo así con la ley de compañías.

Seguimiento a actas:

1. Se encuentra ya en proceso de implementación las NIIF para ser aplicada a partir de enero del 2011.
2. Se cumplió con la adquisición de maquinaria, equipos y vehículos de acuerdo a la disposición de la inversión y el cumplimiento de capitalización de las utilidades del año anterior.

ANALISIS DE RESULTADOS AÑO 2010

Las ventas netas acumuladas a diciembre del 2010 son de US\$20.392.692, representando un incremento del 13.1% en relación al presupuesto y un 6.9% en relación al igual periodo del año 2009. La contribución marginal ha sido del 18.5% en función de las ventas, los gastos del período han sido del 11.2%, determinando para Diciembre una utilidad operativa de US\$1.006.493 y una utilidad líquida de US\$834.871, que equivale a un 4.9% y un 4.1% sobre las ventas, representando un incremento del 48% sobre el presupuesto y el 51% sobre el igual período del año anterior. Se definirá la inversión de las utilidades de acuerdo al cuadro que se adjunta en Anexos.

ANALISIS COMERCIAL PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

AUTO RADIAL NACIONAL (peso 4.00%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	14,728	24,559	16,369	-33.3%
Ventas Netas	\$ 630,505	\$ 1,066,328	\$ 815,830	-23.5%
Descuento	16.4%	20.1%	16.9%	-3.2%
Cmc	20.1%	21.3%	22.6%	1.3%

	2008	2009	2010
General	39.6%	40.1%	48.8%
Continental	21.0%	32.0%	27.3%
Barum	29.7%	24.0%	17.2%
Viking	8.4%	3.5%	6.7%
Sportiva	1.3%	0.4%	0.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

AUTO RADIAL IMPORTADO (peso 4.40%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	6,903	6,397	15,237	138.2%
Ventas Netas	\$ 312,671	\$ 358,521	\$ 896,407	150.0%
Descuento	14.7%	16.3%	15.1%	-1.2%
Cmc	20.9%	19.6%	18.2%	-1.0%

	2008	2009	2010
Roadstone	44.5%	39.3%	27.0%
Nankang	19.5%	34.0%	20.1%
Otras Marcas	36.0%	26.7%	52.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

TOTAL AUTO (peso 8.42%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	22,231	31,425	31,755	1.1%
Ventas Netas	\$ 965,515	\$ 1,444,192	\$ 1,716,364	18.8%
Descuento	15.9%	19.2%	16.0%	-3.2%
Cmc	20.1%	20.8%	20.4%	-0.3%

La línea de Auto se mantuvo frente al 2009, decreció frente al mercado, teníamos un 30% de crecimiento, la huelga no permitió beneficiarnos del recambio de las ventas efectuadas en el 2009.

Reforzaremos el mercado de cliente final para recuperarnos frente a otras marcas y subdistribuidores. Hemos incorporado al equipo de trabajo una persona responsable de la imagen y estandarización de servicios para los Erco Tires, con la finalidad de mejorar la calidad del servicio y los índices de venta de productos y servicios.

Proponemos el cambio de estrategia de parte de Erco Parts y Continental en los productos importados, al momento no podemos planificar nuestras ventas de una manera segura, lo que afecta tanto en inventarios como en precios, sugerimos realizar los pedidos por contenedores con la debida planificación.

CAMIONETA BIAS NACIONAL (peso 8.71%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	18,100	22,773	16,813	-26.2%
Ventas Netas	\$ 1,560,536	\$ 2,073,761	\$ 1,775,242	-14.4%
Descuento	20.0%	20.7%	21.2%	0.5%
Cmc	14.2%	15.0%	17.4%	2.4%

Es el negocio más afectado en el 2010, no tuvimos producto, los clientes reemplazaron con llantas radiales, lo que acelero la radialización y reencauche.

El mercado no se ha recuperado y se nota una disminución en la demanda de este producto.

Existe desabastecimiento en algunas medidas como en la 600-14 PJ, 700-15 HCT-PJ, 750-16 HCT y la 825-16 HCT.

CAMIONETA RADIAL NACIONAL (peso 9.83%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	16,883	26,873	19,447	-27.6%
Ventas Netas	\$ 1,468,153	\$ 2,376,271	\$ 2,004,147	-15.7%
Descuento	17.3%	20.1%	19.4%	-0.7%
Cmc	19.3%	19.4%	22.8%	3.4%

	2008	2009	2010
General	70.7%	66.7%	59.3%
Continental	29.3%	33.3%	40.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

CAMIONETA RADIAL IMPORTADO (peso 8.25%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	4,857	4,826	12,845	166.2%
Ventas Netas	\$ 525,165	\$ 595,929	\$ 1,682,239	182.3%
Descuento	16.0%	16.6%	15.7%	-0.9%
Cmc	15.9%	19.3%	16.1%	-3.3%

	2008	2009	2010
Roadstone	58.0%	35.9%	21.0%
Nankang	13.6%	32.7%	19.1%
Aeolus	15.9%	18.8%	13.8%
Otras Marcas	12.4%	12.6%	46.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

TOTAL CAMIONETA (peso 26.83%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	40,220	54,530	49,216	-9.7%
Ventas Netas	\$ 3,589,825	\$ 5,051,995	\$ 5,471,464	8.3%
Descuento	18.3%	19.9%	18.9%	-1.0%
Cmc	16.5%	17.6%	19.0%	1.4%

La línea de Camioneta Radial fue afectada especialmente en el segmento de la Subdistribución, en las medidas de alta rotación no tuvimos producto para reemplazar las ventas, siendo las otras marcas los grandes ganadores, todavía no conseguimos recuperar el inventario en algunas medidas.

CAMION BIAS NACIONAL (peso 10.30%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	9,615	10,200	6,881	-32.5%
Ventas Netas	\$ 2,453,231	\$ 2,717,797	\$ 2,100,629	-22.7%
Descuento	18.7%	18.0%	19.3%	1.3%
Cmc	17.3%	17.6%	19.8%	2.3%

	2008	2009	2010
General	94.2%	93.4%	97.2%
Continental	5.8%	6.6%	2.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

El desabastecimiento en esta línea permitió que los usuarios de este producto se cambiaran a llantas radiales, acelerando de esa forma la radialización.

En las Instituciones Públicas notamos una disminución en el consumo de Camión Bias debido a la renovación del parque automotor y cambio de aros de 20 a 22.5 en vehículos antiguos fueron sustituidos con medidas como 11R22.5 y 12 R22.5 principalmente por efectos de costos de operación.

CAMION RADIAL (peso 18.29%),

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	4,663	6,757	8,892	31.6%
Ventas Netas	\$ 1,565,902	\$ 2,569,748	\$ 3,730,026	45.2%
Descuento	19.3%	16.4%	20.1%	3.7%
Cmc	12.7%	14.2%	15.4%	1.3%

	2008	2009	2010
General	0.0%	3.9%	10.7%
Aeolus	89.8%	78.8%	60.6%
Continental	5.4%	2.0%	19.4%
Otras Marcas	4.8%	15.4%	9.2%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

TUBOS (peso 1.53%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	35,234	25,839	22,899	-11.4%
Ventas Netas	\$ 405,555	\$ 390,698	\$ 312,940	-19.9%
Descuento	12.4%	14.2%	12.8%	-1.4%
Cmc	22.8%	24.0%	17.8%	-6.2%

	2008	2009	2010
Auto	10.5%	7.7%	7.3%
Camioneta	26.5%	28.7%	29.6%
Camión	59.3%	59.9%	57.1%
Otr	3.7%	3.7%	6.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Hemos perdido participación en la subdistribución por no disponer de producto para realizar las ventas. El mercado ha sufrido una reducción por la disminución de ventas de productos Bias.

DEFENSAS (peso 0.46%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	13,568	12,084	10,960	-9.3%
Ventas Netas	\$ 114,774	\$ 112,792	\$ 94,442	-16.3%
Descuento	12.8%	17.1%	12.8%	-4.3%
Cmc	23.0%	31.7%	30.7%	-1.0%

	2008	2009	2010
Camioneta	21.8%	20.2%	23.7%
Camión	75.9%	78.4%	73.2%
Otr	2.2%	1.4%	3.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

LUBRICANTES (peso 6.55%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	97,638	105,262	106,453	1.1%
Ventas Netas	\$ 1,112,738	\$ 1,211,364	\$ 1,334,910	10.2%
Descuento	32.0%	30.6%	30.1%	-0.5%
Cmc	19.4%	19.9%	21.4%	1.5%

La línea de lubricantes se ha mantenido en el Mercado sin presentar crecimiento alguno, debido al ingreso de nuevas marcas en el mercado con precios muy agresivos. Estamos enfocándonos en mercados diferentes al de la reventa o lubricadoras, con presencia en flotas importantes, diferenciándonos por calidad con productos Premium.

BATERIAS (peso 12.53%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	28,751	32,864	36,054	9.7%
Ventas Netas	\$ 2,414,142	\$ 2,207,213	\$ 2,556,214	15.8%
Descuento	26.0%	28.2%	26.9%	-1.3%
Cmc	17.0%	19.5%	20.7%	1.2%

La marca Bosch mantiene un posicionamiento alto en el mercado, lo que nos ha permitido desplazar a marcas que ingresaron agresivamente en el 2009, logrando tener un incremento en ventas frente al 2009 del 9.7% y 2008 del 26%.

Para el 2010 tenemos un compromiso de desarrollo de toda la línea complementaria del grupo Bosch, incrementando la participación comercial en el mercado de nuestra zona.

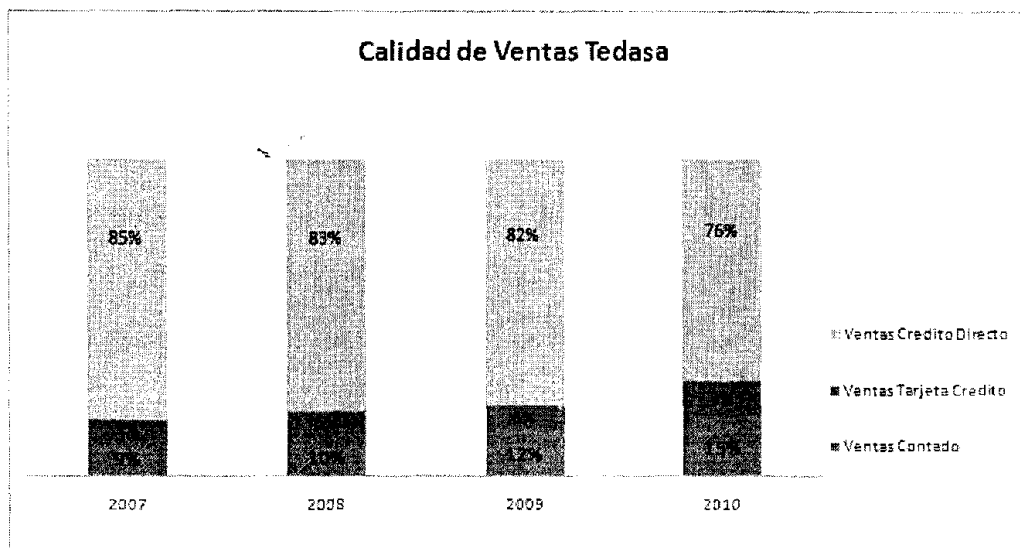
AMORTIGUADORES (peso 0.34%)

	2008	2009	2010	diferencia
Unidades	4,560	2,851	2,204	-22.7%
Ventas Netas	\$ 126,516	\$ 84,699	\$ 69,855	-17.5%
Descuento	13.3%	13.2%	11.8%	-1.4%
Cmc	21.3%	23.6%	27.3%	3.7%

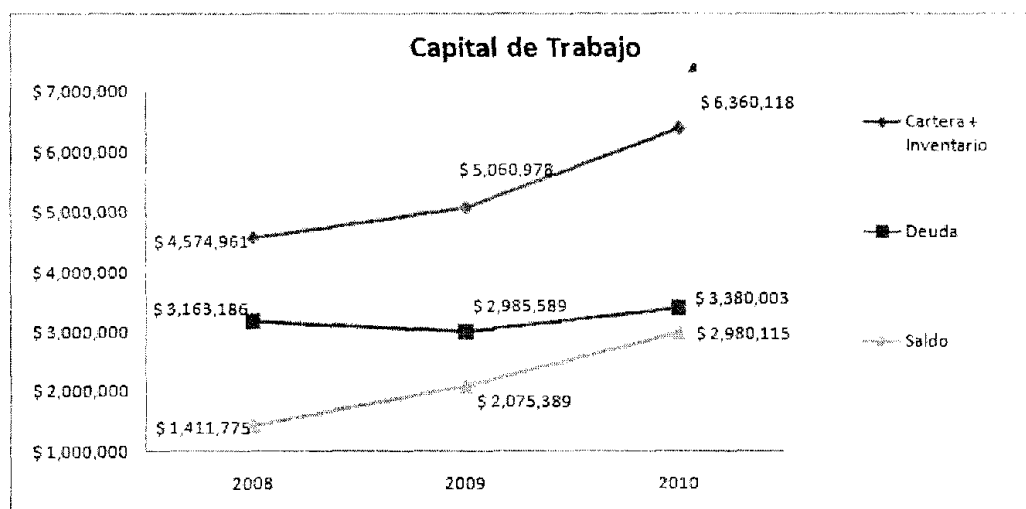
	2008	2009	2010
Monroe	74.9%	79.2%	84.4%
Rancho	24.1%	19.7%	15.6%
Gabriel	1.0%	1.1%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Por la falta de producto del proveedor.

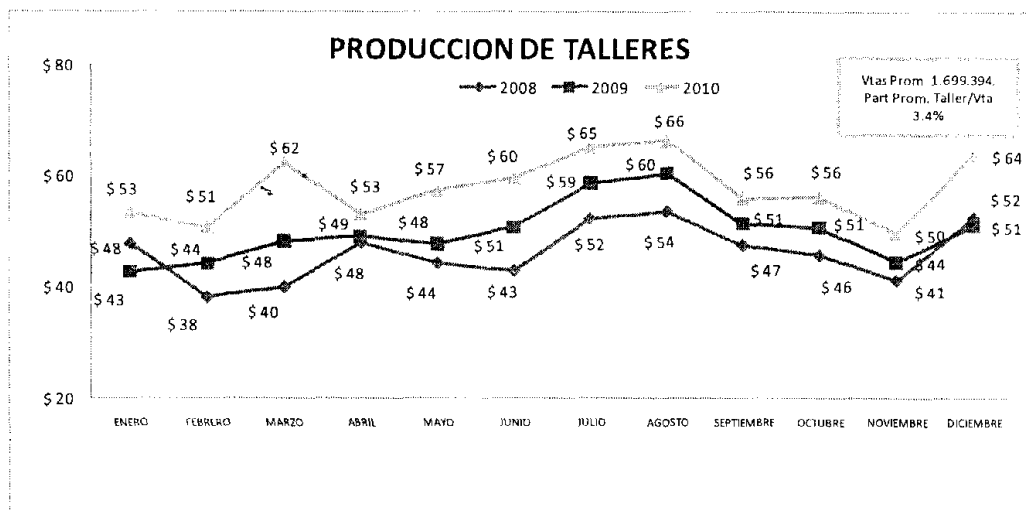
CALIDAD DE VENTA



CAPITAL DE TRABAJO



PRODUCCION TALLER:



Para este 2010, la producción promedio en nuestros Tecnicentros fue de US\$57.000.

En el siguiente cuadro podemos observar el ingreso de vehículos, considerando el número de vehículos alineados, mostrando un crecimiento en unidades en relación a los años anteriores de un 11%, tomando en cuenta los cincuenta y tres tecnicentros de la competencia que se han implementado en estos últimos tres años.

LINEA	2008	2009	2010
ALINEACION AUTO/CAMIONETA	20834	22693	26634
ALINEACION CAMION	2877	3282	3554
TOTAL	23711	25975	30188
No. TECNICENTROS	9	10	10

COMPORTAMIENTO DE RESULTADOS:

AÑO	MILES DE USD	% SOBRE VENTAS
2007	201	1.6
2008	352	2.4
2009	551	3.1
2010	834	4.1

De los resultados obtenidos se recomienda luego del 10% de Reserva Legal y 15% de Participación de empleados, utilizar para inversión el 27% y el saldo para libre disposición de reparto o futuras capitalizaciones.

PRESTAMOS:

AÑO	MILES DE USD	GASTOS FINANCIEROS	% SOBRE VENTAS
2007	350	62	0.5
2008	218	48	0.3
2009	92	36	0.2
2010	310	22	0.1

INTERESES PAGADOS:

El interés pagado real es de US\$ 22.307. El 60% de interés pagado corresponde a Continental Tire Andina y ErcoParts (USD 13.257), debido a la incertidumbre en el abastecimiento de Producto de Continental y Erco Parts ocasionando compras altas-picos en pocos días lo que creó problemas de iliquidez, el 40% se generó por el Interés Pagado a Bancos por Préstamos Bancarios, por el valor de US\$ 9.050.

INVENTARIOS:

Al 31 de Diciembre tenemos US\$ \$ 2,833.040 con una rotación promedio de 60 días de Inventario frente al presupuesto de 52 días, debido a la disminución de ventas, mix de producto y al incremento de producto Importado en otras Marcas.

INVENTARIO OBSLETO:

El inventario obsoleto al 2010 es de US\$33.364, en relación al inventario total representa el 1.2% disminuyendo del 3.5% del año anterior.

PROVEEDORES:

Al 31 de diciembre del 2010 el saldo por pagar a los proveedores fue cero.

RESERVAS PARA CUENTA INCONBRABLES:

AÑO	CARTERA + 90 DIAS	PROVISION ANUAL	PROVISION VENTAS	ACUMULADA
2007	624 mil USD	67 mil USD	0.5%	353 mil USD
2008	572 mil USD	85 mil USD	0.6%	349 mil USD
2009	620 mil USD	84 mil USD	0.4%	411 mil USD
2010	633 mil USD	114 mil USD	0.6%	525 mil USD

ANALISIS DE CREDITO Y CARTERA

Comparando los vencimientos de cartera 2009 vs. 2010 de acuerdo a número de días vencidos tenemos que de 0 a 30 días sube en un 0,39% porque los clientes como subdistribuidores y consumidor final se toman días adicionales. De 31 a 60 días sube en un 0,07% por Instituciones Públicas y privadas en su mayoría.

El tramo de mayor a 120 días de vencido disminuye en un 6%, resultado de la política de recuperación de créditos.

TEDASA				
DETALLE DE CARTERA				
		dic-09	dic-10	Variación
C A R T E R A	CORRIENTE	\$ 1.791.626	\$2.315.739	\$ 524.113
	VENCIDA			
	0-30	\$ 323.423	\$401.752	\$ 78.329
	31-60	\$ 106.049	\$143.520	\$ 37.471
	61-90	\$ 55.520	\$32.903	(\$ 22.617)
	91-120	\$ 17.791	\$67.292	\$ 49.501
	121-180	\$ 45.839	\$32.394	(\$ 13.445)
	181-360	\$ 106.790	\$85.027	(\$ 21.763)
	Mayor a 360 días	\$ 449.497	\$448.452	(\$ 1.045)
	TOTAL VENCIDA	\$ 1.104.909	\$1.211.339	\$ 106.430
	TOTAL	\$ 2.896.535	\$3.527.078	\$ 630.543
% C A R T E R A T O T A L	CORRIENTE	62%	66%	4,00%
	VENCIDA			
	0-30	11%	11,4%	0,39%
	31-60	4%	4,1%	0,07%
	61-90	2%	0,9%	-1,07%
	91-120	1%	1,9%	0,91%
	121-180	2%	0,9%	-1,08%
	181-360	4%	2,4%	-1,59%
	Mayor a 360 días	16%	12,7%	-3,29%
	TOTAL VENCIDA	38%	34,3%	-3,66%
	TOTAL	100%	100%	

Dividiendo la cartera vencida por años podemos analizar su recuperación, la provisión de incobrables al cierre del 2010 está en \$525.118,12 que de acuerdo a las políticas de crédito cubre la cartera mayor a 360 días misma que está en \$448.452 la diferencia es provisión de cuentas del 2010 en el valor de \$ 85.027.

Comparativamente por año tenemos:

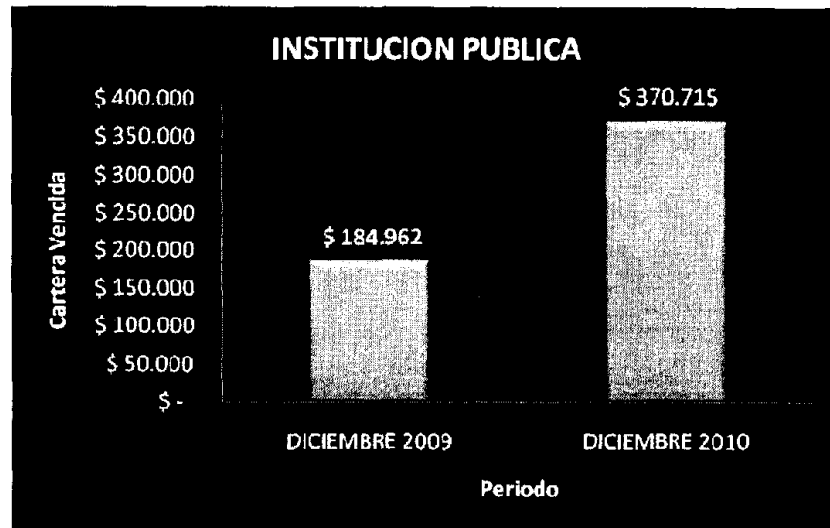
TEDASA				
CARTERA VENCIDA POR AÑOS				
AÑOS	SALDO 2009	SALDO 2010	Variación	% DE REDUCCION ANUAL
2004	10.877	3.197	-7.680	-89,88%
2005	91.265	84.332	-6.933	-6,03%
2006	108.896	97.373	-11.523	-4,14%
2007	124.854	103.839	-21.015	-5,02%
2008	98.550	85.085	-13.465	-9,27%
2009	670.467	74.398	-596.069	-74,09%
Subtotal	1.104.909	448.224	-656.685	-74,09%
2010		763.015	763.015	
TOTAL VENCIDO	1.104.909	1.211.239		

Si analizamos la cartera vencida por segmento de mercado 2010, los de mayor peso son los de instituciones públicas, Inst. Privadas y consumidor final.

TECNICENTRO DEL AUSTRO SA		
CARTERA VENCIDA 2010 POR SEGMENTO		
MERCADO	VALOR	%
CONSUMIDOR FINAL	119.513,01	15,66%
COOPERATIVAS DE TRANSPORTE	5.936,19	0,78%
INSTITUCION PRIVADA	147.694,87	19,36%
INSTITUCION PUBLICA	337.090,85	44,18%
SUBDISTRIBUIDOR	101.058,21	13,24%
TARJETAS DE CREDITO	7.733,32	1,01%
TRANSPORTISTAS	43.988,99	5,77%
TOTAL VENCIDO 2010	763.015,44	100,00%

En factura a las instituciones públicas se les da un crédito de hasta 30 días, el promedio de cobro en este segmento es de 60 días.

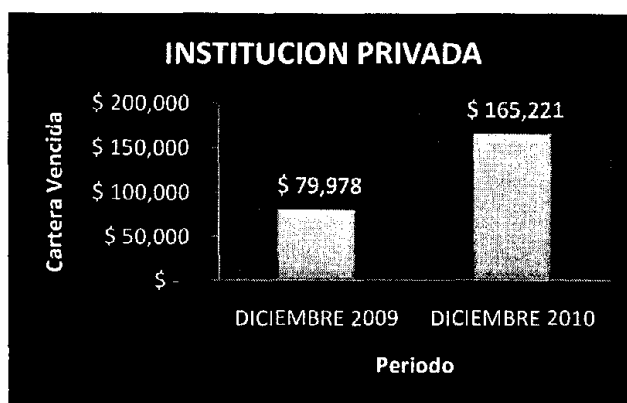
Comparando 2009 vs 2010 en institución pública tenemos:



Los mayores deudores en este segmento son:

PRINCIPALES DEUDORES INST PUBLICA 2010	
INSTITUCION	VALOR
CUERPO DE INGENIEROS DEL EJERCITO	150.245,12
MUNICIPALIDAD DE CUENCA	89.304,92
GOBIERNO PROVINCIAL DEL AZUAY	63.104,87
MUNICIPIO DE EL GUABO	11.287,60
MUNICIPIO DE AZOGUES	7.500,14
CONSEJO PROVINCIAL DE EL ORO	5.869,21
MUNICIPIO DE BIBLIAN	4.839,27
MUNICIPIO DE SANTA ISABEL	4.482,59

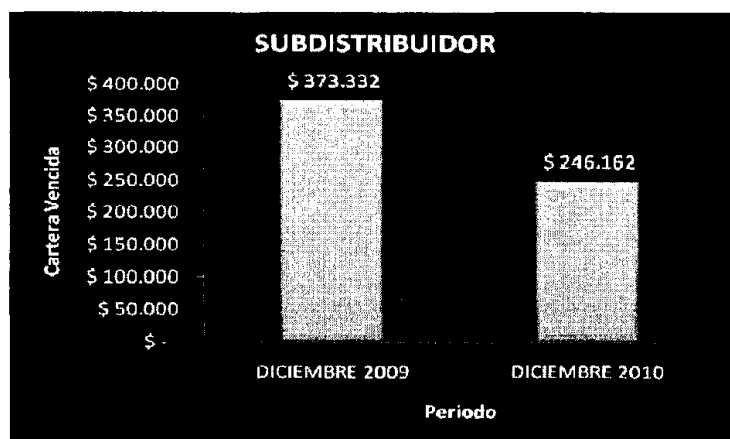
En Institución Privada, el promedio de recuperación de los créditos va de 30 a 45 días adicionales al crédito otorgado, comparando 2009 vs 2010 es:



Los principales deudores en este segmento son:

PRINCIPALES DEUDORES INST PRIVADA 2010	
INSTITUCION	VALOR
AGRICOLA UNIDAS DEL SUR	54.191,79
LA MARAVILLA	18.911,42
BANIM S.A.	15.634,02
HACIENDA NUEVA COLONIA	6.303,38
CONSTRUCTORA JARAMILLO Y JARAMILLO C	5.245,01
VIAS DEL AUSTRO CIA. LTDA.	4.305,03
OROESTIBA S.A. ESTIBADORES DE EL ORO	3.973,34
ROMSERR CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS	3.880,00
TRANSPORTES MALVANDINO CIA. LTDA.	3.760,51

En el mercado subdistribuidor el promedio de recuperación de créditos va de 15 a 30 días, su comparación 2009 vs 2010 es:



Los principales deudores son:

PRINCIPALES SUBDISTRIBUIDOR 2010	
CLIENTE	VALOR
BARROS PEÑALOZA OSWALDO ENRIQUE	6.403,51
CABRERA MONTANO LEONCIO OSWALDO	5.783,65
ESPINOZA ESPINOZA CHELITA MARIA COME	5.732,00
REINOSO AVECILLAS CARLOS ALFONSO	4.880,32
IDROVO AMBROSI JORGE ESTEBAN	4.640,79
CAGUANA ORDONEZ FLOR CARMITA	4.106,12
ROMSERR CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS	3.880,00
ABRIL MOLINA ROBERTO FRANCISCO	3.402,69
COMERCIAL REIBAN	3.003,00

En el segmento consumidor final el promedio de recuperación es de 30 a 45 días, la reducción entre 2009 y 2010 es resultado de los controles y políticas aplicadas.



Los principales deudores son:

PRINCIPALES CLIENTE FINAL 2010	
CLIENTE	VALOR
LOJA LOJA LUIS FRANCISCO	6.133,95
MEDINA CORDERO DARWIN RODOLFO	3.348,99
BUSTAMENTE JIMENEZ GUILLERMO	2.838,24
ILLISACA CAMPOVERDE MANUEL JACINTO	2.303,64
AUSTROCARGA CIA. LTDA	2.302,40
ORTIZ ALVARADO LUIS ROBERTO	2.299,00
MONSALVE VALDIVIEZO ANDRES FERNANDO	2.246,73
PLASTICOS RIVAL CIA. LTDA.	2.228,31

La conformación de la cartera por sucursales al 31 de diciembre 2010 es:

TECNICENTRO DEL AUSTRO SA

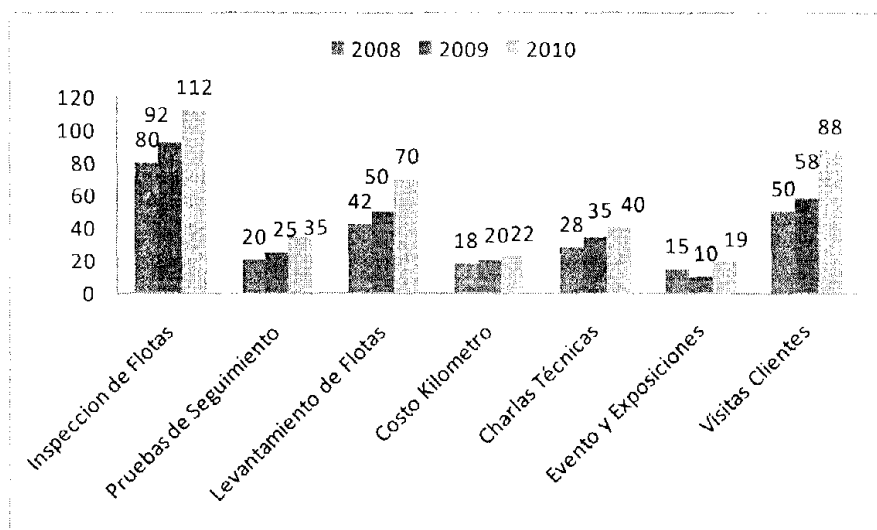
COMPOSICION DE CARTERA POR SUCURSAL

Al 31 de Diciembre 2010

SUCURSAL	CORRIENTE	%	VENCIDO	%
02 MILCHICHIG	256.707	11,09%	182.463	15,06%
03 VTA EXTERNA CUENCA	365.135	15,77%	52.338	4,32%
04 ARENAL	7.958	0,34%	38.069	3,14%
05 GRAN COLOMBIA	25.369	1,10%	8.034	0,66%
06 TRUCK CENTER	103.740	4,48%	193.856	16,00%
07 REMIGIO CRESPO	33.506	1,45%	4.938	0,41%
08 AZOGUES	148.604	6,42%	209.508	17,30%
09 GUALACEO	47.659	2,06%	11.479	0,95%
10 CAÑAR	48.286	2,09%	75.410	6,23%
11 VTA EXTERNA CAÑAR	102.279	4,42%	2.307	0,19%
12 MACAS	93.004	4,02%	9.646	0,80%
13 ZAMORA	97.324	4,20%	37.157	3,07%
14 LOJA	23.058	1,00%	72.598	5,99%
15 VTA EXTERNA LOJA	355.913	15,37%	26.237	2,17%
16 MACHALA	14.966	0,65%	105.746	8,73%
17 VTA EXTERNA MACHALA	464.522	20,06%	45.296	3,74%
18 PIÑAS	89.987	3,89%	8.987	0,74%
19 EL GUABO	37.722	1,63%	127.271	10,51%
Total general	2.315.739	100,00%	1.211.339	100,00%

VALORES AGREGADOS BRINDADOS POR TEDASA A EMPRESAS PÚBLICAS, PRIVADAS Y TRANSPORTISTAS:

Estos valores agregados nos han permitido hacer la diferencia vendiendo por la calidad del producto y no como otros distribuidores que mantienen su estrategia de ventas por precios.



Se adjuntan los Estados Financieros.

Atentamente,

Jaime Rios Villacis.
GERENTE GENERAL

SE
18 MAY 2011
Shed

PLAN DE ACCION 2011

1. Implementación de NIIF.

Sobre el proceso de aplicación de normas NIIF se informa los siguientes cumplimientos:

- Presentación de cronograma autorizado por la Junta con fecha 31 de mayo del 2010
- Diseño de Políticas y procedimientos contables
- Diseño de Manual de cuentas contables
- Análisis del impacto que la empresa tendrá en sus estados financieros
- Conocimiento de los cambios informáticos para aplicación.

Analizando la información contable con las normas a aplicarse se decidió que el activo fijo en lo que corresponde a edificios y terrenos no cumplen con las normas por lo que se realizó actualización del valor de mercado de estos dos rubros en la ciudad de Machala y Cuenca, siendo el valor a ingresarse de:

ACTIVO FIJO	VALOR
TERRENOS	478.085,99
EDIFICIOS	361.604,81
	839.690,80

Los \$839.690,80 se ingresaran al Patrimonio de la empresa para efectos de presentación en balances NIIF.

2. Implementación del Sistema.

El sistema CADILLAC, se encuentra implementado en un 90%, faltan los módulos de Activos Fijos, Inteligencia de Negocios y Gestión e Índices Financieros; en la actualidad se encuentra en pruebas de verificación los módulos ya existentes.

3. ISO 9001:2008.

El sistema de gestión de calidad ISO 9001:2009 se encuentra en su fase última de auditorías internas, para lo cual a mediados de mayo, se espera la pre-auditoria por parte de ICONTEC (Auditores Externos de Calidad).

La empresa cuenta con fichas ambientales aprobadas para los tecnicentros de la Gran Colombia, Remigio Crespo, Truck Center y Tecnicentro Arenal, para el mes de abril esta

programado el estudio de impacto ambiental para el tecnicentro de Milchichig y para los tecnicentros de las ciudades de Loja, Machala, Azogues, Cañar, Gualaceo y Loja.

4. Adquisición e implementación de locales comerciales.

Para este año el objetivo principal es Machala, donde se instalaría un tecnicentro camionero con la opción de compra de terreno o alquiler de local. En Cuenca la adquisición de terreno para en un futuro construir un Centro de Distribución y Tecnicentro Camionero y para Loja la construcción de un tecnicentro camionero.

5. Renovación de Vehículos y Maquinaria para los tecnicentros.

Se efectuará la compra de varios activos, según Cuadro "Activos Fijos".

6. Reconocimiento.

Este año Lubrival reconoció a Tedasa como el mejor distribuidor de productos Premium.

7. Implementar la comercialización de llantas de moto y bicicletas Continental.

8. Estrategias Comerciales.

Especialización del personal en el área de ventas basado en un esquema comercial que se puede observar en los anexos de este documento.