



**INFORME DE LA ADMINISTRACION PARA LA JUNTA GENERAL
ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE TECNICO CENTRO EGUIGUREN S.A.**

ANTECEDENTES 2006.-

Iniciamos el año 2006 con resultados satisfactorios que alentaron desde el principio nuestro optimismo, no obstante la critica situación que empezó agobiando el País, tras el fracaso de las negociaciones del TLC con los EE.UU. lo cual redujo considerablemente la inversión privada en aproximadamente 90 millones de dólares; una balanza comercial negativa equivalente al 2% del PIB : un índice inflacionario ubicado en el 2.03% y una alarmante tasa de desempleo del 11% , tal como señalan los expertos.

Las oportunidades de mercado en nuestras zonas están determinadas mayormente por el quehacer agropecuario y por tanto, una diversidad de factores como son los bajos precios de venta; los sorpresivos cambios climáticos; el alto costo y escasos de mano de obra; los elevados importes de insumos y altas tasas de interés, limitaron el buen desarrollo de nuestro negocio. Así por ejemplo, las zonas de Quevedo, Ventanas, Mocache, Buena Fe, Patricia Pilar y otros sectores aledaños, decrecieron entre el 15% y 20% en relación al 2005 debido, entre otras razones, a que las tierras de cultivos de maíz y otros de ciclo corto, las destinaron a productos temporales como cacao, piña, papaya y maracuyà.

Soportamos paralizaciones del sector bananero en Los Ríos, impulsadas por alrededor de 6.000 agricultores que, en su mayoría, ejercen este negocio de manera especulativa y no productiva, recurriendo a presiones políticas para tratar de hacer subir precios cuando el mercado internacional no lo favorece. El valor promedio de \$ 3,25 la caja de exportación fue insuficiente y éste factor terminó afectándonos directamente porque incidió en una consecuente disminución de nuestros volúmenes de venta.

En la zona de Santo Domingo, el panorama fue mas alentador debido, por una parte, a una paulatina reactivación de la ganadería; y, por otra, al mejor comportamiento del mercado para la comercialización de aceite de palma africana que creció en el 12.7% alcanzando precios promedios de 424 USD/TM cuando el precio piso estuvo oficialmente en 402 USD/TM. Los índices marcados por esta actividad nos permitieron desenvolvemos con mayor éxito comercial en esta zona palmicultora.

Por otra parte, cabe señalar que no logramos mayor éxito con las Instituciones Públicas durante todo el año, debido al recorte de presupuestos asignados a las Provincias y gobiernos seccionales.

El año también estuvo caracterizado por una intensa actividad proselitista propia del periodo político electoral, especialmente en el segundo semestre, lo cual, como generalmente ocurre, alteró el ritmo normal de las actividades productivas, desacelerando el desarrollo económico del País, con particular acentuación en las provincias de Los Ríos y Esmeraldas, donde se produjo un letargo de nuestro habitual movimiento comercial en esas zonas. A pesar de esto, la gestión efectuada en los otros Sectores nos permitieron cumplir nuestros objetivos.

RESULTADOS COMERCIALES A DICIEMBRE 2006.-

Estimamos que la gestión fue satisfactoria, toda vez que superamos las metas impuestas.

Antes de presentar los cuadros que contienen el detalle del ejercicio económico, me permito hacer brevemente las siguientes puntualizaciones:

- 1. La línea de auto creció el 24.9% contra el 2005; y 19.3% sobre presupuesto.**
 - 2. En familia de camioneta subimos el 16.5% vs. el año anterior; y, 6.6% contra presupuesto.**
 - 3. Camión bias decreció el 9.7% con relación al 2005; y 15% con respecto a presupuesto.**
 - 4. La línea de camión radial creció en forma exitosa el 100% contra el año pasado; y 83% vs. Presupuesto.**
 - 5. En general la familia de camión subió el 2.7% respecto al 2005; y bajó el 0.9% en relación al presupuesto.**
 - 6. Reencauche subió el 21.7% vs. 2005; y, 21% sobre presupuesto.**
 - 7. En conclusión, el total llantas creció el 12.4% contra el año anterior; y, 4.5% contra presupuesto.**
 - 8. Lubricantes creció el 33.2% vs. 2005; y el 7.7% vs. presupuesto.**
 - 9. La línea de baterías subió el 14.2% contra el año anterior; y, 3% sobre presupuesto.**
 - 10. El servicio de taller creció el 20.5% con relación al 2005; y 4.8% respecto a presupuesto.**
-

11. En general las ventas netas ascendieron el 13.8% vs. el año anterior; y el 4.1% contra presupuesto.

Cuadro de ventas netas:

	2,004		2,005		2,006	
	\$		\$	%	\$	%
Total Auto	365,190		402,335	10.2%	502,668	24.9%
Cmta. Bias	1,259,377		1,442,351	14.6%	1,572,565	9.0%
Cmta. Radial	449,094		533,972	18.9%	729,902	36.7%
Camion Bias	2,020,658		2,091,886	3.6%	1,869,593	-10.6%
Camion Radial	205,125		287,653	40.2%	575,264	100.0%
Reencauche	154,808		129,538	-16.1%	157,670	21.7%
Total Ventas	4,454,252		4,887,735	9.7%	6,417,631	31.6%
Otros Productos	1,505,449		1,627,391	8.1%	2,009,707	23.5%
TOTAL GENERAL	5,959,700		6,515,126	9.3%	7,417,368	13.8%

DATOS RELEVANTES CON RESPECTO AL BALANCE GENERAL.-

1. En la línea "Cuentas por Cobrar Clientes" hay un incremento del 21.1% con relación al ejercicio 2005, debido exclusivamente al crecimiento de la venta neta.
2. Con respecto a "Inventarios" el incremento se debió, básicamente a medidas precautelares y estratégicas, en razón de que se nos informó que se paralizaría la producción por mantenimiento durante 15 días.
3. Referente al "Activo Fijo", se incrementó en el 13.9% con relación al 2005, que corresponde a la inversión en adecuación y remodelación de los locales Principal, Esmeraldas y Quevedo.
4. Sobre la cuenta "Préstamos", cerramos con un saldo de \$ 125.000,00 que se debió a un crédito del Banco Bolivariano para el pago de dividendos Accionistas e impuestos.
5. En la cuenta "Proveedores" sube 39.6% vs. el ejercicio anterior, debido al crecimiento de la venta neta.
6. En la cuenta "Capital" se concretó el incremento por un valor de \$ 76.786,00 quedando constituido así el nuevo capital social en la suma de \$ 457.128,00 lo cual se encuentra debidamente inscrito y con su respectivo Registro Mercantil.

A CONTINUACION UNA SINTESIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.-

Desmejoró el CMC en el 1.5% vs. el año anterior, debido a la agresividad de la competencia que se manejó con descuentos desmedidos; y, 0.1% contra presupuesto.

El gasto operativo disminuyó levemente con relación al 2005, del 12.68% al 12.31% ; y bajó el 0.07% contra presupuesto.

En lo que relaciona a la cuenta OTROS, la disminución de \$ 47.000,00 se debe al pago anticipado y no compensado de impuestos efectuado en el año 2001.

El incremento significativo en la línea de impuestos con relación al 2005, obedece a varias razones:

- 1. En el ejercicio 2005 tuvimos amortizaciones de pérdidas de años anteriores.**
- 2. Se resolvió hacer un incremento de capital.**
- 3. Se provisionó el 25% de impuesto a la renta.**

El objetivo en cuanto a la Utilidad Neta se cumplió al 100%. Cabe indicar que la diferencia que existe por \$ 33.602,00 se debe exclusivamente a la provisión que hicimos del 25% para pago del impuesto a la renta vs. el presupuesto 2006 que fue del 16%.

Señores Accionistas, sugiero distribuir el 100% de las utilidades del ejercicio 2006. Y, de considerarlo procedente, solicito la respectiva autorización para hacer un préstamo bancario que nos permita cancelar al contado a los Accionistas.

Adjunto al presente los Balances Comparativos; el Estado de Pérdidas y Ganancias; el Informe del Comisario; y el de los Auditores Externos.

De igual manera y dando cumplimiento a los requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías, me permito informar lo siguiente:

- 1. Se detalla ampliamente en el presente informe el cumplimiento de objetivos correspondiente al año 2006.**
- 2. Se ha dado cumplimiento a las resoluciones de la Junta General y del Directorio de Tecnicentro Eguiguren S.A.**
- 3. No se han dado hechos trascendentes en el área administrativa, legal y laboral, que amerite señalar en el informe.**
- 4. Los exámenes comparativos de la situación financiera y de resultados respecto del ejercicio 2006, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.**

Atentamente,

Ing. Federico Malo V.