

7142

INFORME DE LA ADMINISTRACION PARA LA JUNTA DE ACCIONISTA DE TECNICENTRO EGUIGUREN S.A.

ANTECEDENTES 2007.

Cerramos un ejercicio 2006 con resultados halagadores y empezamos una entusiasmada gestión del nuevo año en medio de una relativa normalidad que hacía prever un marco alentador para nuestra actividad comercial, no obstante que el índice inflacionario cerró con el 3.3%. Sin embargo se mostró desde el inicio, un paulatino pero creciente mejoramiento de los sectores productivos y particularmente del quehacer agropecuario que determinan el desarrollo socio-económico de las zonas que corresponden a la parte medular de nuestro mercado.

Mejoraba lentamente el panorama para agricultores y ganaderos que empezaban a recibir mayores ingresos por la comercialización de sus productos y así transcurrió prácticamente todo el año. Consecuentemente se sintió un crecimiento de circulante que vino a impulsar ligeramente una ansiada reactivación de la economía, lo cual en cierta forma contrarrestó la inevitable elevación de precios de los insumos y altas tasas de interés.

En julio 15 afrontamos una fuerte paralización de actividades en la zona de Santo Domingo en pro de la provincialización Tsáchila y por la cantonización del recinto La Concordia para que pertenezca a la jurisdicción de esta nueva provincia. Con una ubicación tan privilegiada y estratégica, Santo Domingo cerró las cuatro vías de acceso dejando suspendido el tráfico a Manabí, Esmeraldas y Pichincha, lo cual afectó gravemente el normal desenvolvimiento de nuestras acciones. A esto se agregó desde el día siguiente la decisión de las autoridades de los 7 Municipios esmeraldeños de paralizar indefinidamente también sus actividades, incluyendo el cierre de la Refinería y el Puerto Marítimo.

Nuestras ventas prácticamente desplomadas, sin poder movernos entre El Carmen, Santo Domingo, Quevedo, Quinindé y Esmeraldas, entre los más importantes. Así transcurrieron más de 4 días hasta retornar poco a poco a una relativa pero tensa calma.

Tres meses después, a partir del 31 de octubre, volvimos a sufrir paralizaciones, tras la Cantonización de La Concordia para Esmeraldas. La naciente provincia Tsáchila reclamándola para sí, y Esmeraldas defendiéndola como su patrimonio territorial ancestral.

A diferencia de años anteriores, en el 2007 no se dieron mayores problemas en el sector bananero que indirectamente incide mucho en los resultados de nuestro negocio, puesto que genera fuertes ingresos provenientes de la producción de más de 160.000 hectáreas cultivadas por 6.500 productores; y, aunque el clima no fue favorable para el cultivo de esta fruta, debido al intenso frío, todos los meses fueron de buena producción sobre las 28 toneladas por hectárea/año, tanto que este año se rompió el record de exportaciones, pues se llegó a los doscientos trece millones de cajas de 43 libras, superando en casi el

 Superintendencia de
Compañías
VENTANILLA UNICA
Santo Domingo de los Colorados

23 ABR 2008

7% a lo alcanzado en el 2006, no obstante las limitaciones impuestas por la Unión europea que aplicó un impuesto discriminatorio de 176 euros por tonelada para la fruta ecuatoriana. Y los precios igualmente fueron favorables, llegando hasta \$ 5.00 la caja tanto de banano cuanto de plátano barraganete de exportación, muy por encima del precio oficial que se cotizó en \$ 3.75.

Consecuentemente éste fue un escenario positivo que debíamos hacerlo propicio y de hecho lo aprovechamos oportunamente para mejorar nuestros volúmenes de venta.

El quehacer agropecuario en general se recuperó y mejoró en índices considerables. Los meses de junio, julio, septiembre y diciembre registraron elevaciones importantes en los precios del arroz, la naranja, el pan, la carne de res, leche pasteurizada y aceite vegetal. Como ejemplo, el quintal de arroz subió de \$ 28.00 a \$39.00. Una caja de 1.000 naranjas subió de \$ 8.00 a \$ 14.00. La lecha, de \$ 1.20 a \$ 1.79. Y, aunque se vio afectada la canasta básica, los productores generaron mayor circulante, a pesar de que, la escalada del precio del petróleo en el mercado internacional, provocó el incremento constante en el costo de los fertilizantes que se utilizan durante los 365 días del año. De todas formas, en lo que a nosotros respecta, el mejoramiento de precios de los productos agrícolas y pecuarios, si fue uno de los factores que propició un panorama de tranquilidad y satisfacción para nuestro negocio.

Otro de los ejes del desarrollo socio económico de nuestra zona en el 2007 lo fue el cultivo de la palma africana que promueve fuertes inversiones y genera trabajo para mas de 30.000 personas. El precio de la tonelada mejoró sustancialmente de USD 450 en el 2006, a USD 650 en Julio 2007, habiendo cerrado el año hasta en casi los USD 1.000/T. Definitivamente, una circunstancia más a nuestro favor, contrarrestando una serie de limitaciones que también se dieron en muchos otros aspectos como las jornadas de protestas y paralizaciones exigiendo la provincialización de Santo domingo y la contracción económica que se produce con cada período político eleccionario como el que precedió a los comicios del 30 de septiembre para elegir a los Miembros de la asamblea Constituyente.

NUEVO LOCAL EN QUEVEDO.-

Transcurridos 14 años desde la instalación de nuestra Sucursal en Quevedo, se tornaba imperativo la apertura de un segundo local moderno con amplia zona de parqueo, que nos permita ofrecer y ampliar nuevos servicios al transporte liviano de esta zona.

Llevado a la realidad este proyecto, levantamos la respectiva infraestructura en el Km. 1 de la vía a El Empalme, a la salida de la ciudad de Quevedo, junto a la Gasolinera "viankas", en un sector de intensa circulación y suficiente área de parqueamiento para Clientes, dotando al Tecnicentro de equipos, maquinaria y herramienta nuevos, para montaje, alineación y balanceo, incluyendo servicio de limpieza de inyectores e inflado con Nitrógeno, con 5 bahías de atención, y abrimos al público a partir de la tercera semana de diciembre /07.

RESULTADOS COMERCIALES A DICIEMBRE 2007.-

De manera general, la gestión efectuada durante el año resultó halagadora, en razón de que alcanzamos cifras superiores al año anterior y por arriba de lo que fue nuestro Presupuesto.

Previo a la presentación de los cuadros que contienen el detalle del ejercicio económico del año 2007, me permito hacer brevemente el siguiente análisis:

1. En línea de auto crecimos el 9.5% contra el 2006; y, bajamos el 1% contra presupuesto.
2. En camioneta bias subimos el 2.7% vs. 2006; y, el 3.3% vs. Presupuesto.
3. Llanta de camioneta radial mejoró el 28.1% respecto al 2006; y el 12.7% respecto a presupuesto.
6. Reencauche creció el 24.1 vs. 2006; y, 12.9% vs. Presupuesto.
7. En el total, la línea de llantas arrojó un crecimiento del 10.5% contra el año pasado; y el 5% con respecto a lo presupuestado.
8. No así, lubricantes que descendió el 8.9% contra el 2006; y, 29.2% vs. Presupuesto, básicamente por la intromisión desleal en la zona de Babahoyo de VEPAMIL, distribuidor de MOBIL en Guayaquil, que atacó el mercado con precios de mayorista para todo consumidor final, por debajo de lo que a nosotros representa un mínimo de rentabilidad razonable, lo cual no nos permitió competir, y perdimos un volumen importante de ventas en el orden de los 14.000 galones.
9. La línea de baterías subió el 49.8% respecto al 2006; y, el 37.6% sobre presupuesto.
10. El servicio de taller superó en el 17.6% vs. 2006; y, el 6.6% vs. Presupuesto.
11. **En general nuestras ventas netas año 2007 crecieron el 14.6% contra el 2006; y, el 7.7% contra presupuesto.**

CUADRO DE VENTAS NETAS:

Productos	2005	2006	% variación	2007	% variación
Total Auto	\$ 402,335	\$ 502,668	24.9%	\$ 550,606	9.5%
Camioneta Bias	\$ 1,442,351	\$ 1,572,565	9.0%	\$ 1,615,015	2.7%
Camioneta Radial	\$ 533,972	\$ 729,902	36.7%	\$ 935,034	28.1%
Camión Bias	\$ 2,091,886	\$ 1,869,593	-10.6%	\$ 1,738,119	-7.0%
Camión Radial	\$ 287,653	\$ 575,264	100.0%	\$ 942,113	63.8%
Reencauche	\$ 129,538	\$ 157,670	21.7%	\$ 195,604	24.1%
Total Llantas	\$ 4,887,735	\$ 5,407,662	10.6%	\$ 5,976,490	10.5%
Otros Productos	\$ 1,627,391	\$ 2,009,707	23.5%	\$ 2,520,626	25.4%

Total General	\$ 6,515,126	\$ 7,417,369	13.8%	\$ 8,497,115	14.6%
----------------------	---------------------	---------------------	--------------	---------------------	--------------

DATOS RELEVANTES CON RESPECTO AL BALANCE GENERAL

1. En la línea "Cuentas por Cobrar Clientes" hay un incremento del 8.01% con relación al ejercicio 2006, debido exclusivamente al crecimiento de la venta neta.
2. Con respecto a "Inventarios" el incremento del 35.6% se debió básicamente a elevación de precios de los productos; ampliación de portafolio y apertura de nuevo local en quevedo.
3. Referente al "Activo Fijo", se incrementó en el 14.84% con relación al 2006, que corresponde a la inversión del nuevo local de Quevedo vía. Empalme.
4. Sobre la cuenta "Préstamos", cerramos con un saldo de \$ 103.325,00 que se debió a un crédito del Banco Produbanco para el pago de dividendos Accionistas e impuestos.
5. En la cuenta "Proveedores" sube 23.09% vs. el ejercicio anterior, debido al crecimiento de la venta neta.
6. La cuenta "Capital" no sufrió variación debido a que se distribuyeron las utilidades del 2006, manteniendo en la actualidad un valor 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 levemente el CMC en el 1.03% vs. el año anterior, debido a la agresividad de la competencia que se manejó con descuentos desmedidos; y, 1.06% contra presupuesto.

El gasto operativo disminuyó levemente con relación al 2006, en 5.52%; y bajó el 1.15% contra presupuesto.

En lo que relaciona a la cuenta OTROS, la disminución de \$ 22.656,00 se debe a que se liquidó todo saldo que manteníamos pendiente con el fin de salir limpios en el informe auditado.

La disminución en la línea de impuestos, obedece a que las retenciones en la fuente fueron el 57% mayor que el 2006, debido a que, a partir de julio 2007, del 1% que se retenía pasó al 2%. y se provisionó el 25% de impuesto a la renta.

El objetivo en cuanto a la Utilidad Neta se cumplió al 100%. Existiendo un incremento del 24.71% en relación al 2006, y el 2,567% al presupuesto 2007.

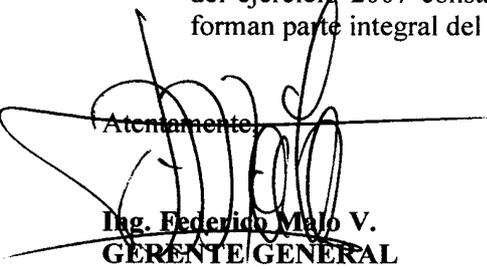
Señores Accionistas, sugiero distribuir el 100% de las utilidades del ejercicio 2007. Y, de considerarlo procedente, solicito la respectiva autorización para hacer un préstamo bancario que nos permita cancelar al contado a los Accionistas.

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 2007.
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 2007 constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.

Atentamente,


Ing. Federico Malo V.
GERENTE GENERAL