

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

Guayaquil 21 de Marzo del 2014

Estimados Accionistas:

Luego de terminado el complejo Ejercicio Económico del 2014, el mismo que estuvo limitado por varias situaciones de carácter estructural y coyuntural, tales como: la fuerte influencia del estado en su decisión de otorgar o no recursos a sectores como: la construcción, exportación y transporte y la constante competencia por partida doble que tenemos al enfrentar a Distribuidores Continental, que en la actualidad ya somos cinco y a importadores que buscan a cualquier costo la penetración en el mercado, hemos logrado una participación del 13.8% en la provincia del Guayas y un 37% en el mercado de Continental Tire Andina.

Con los antecedentes expuestos es necesario mencionar que estamos inmovilizados al ubicarnos únicamente en la provincia del Guayas/ Santa Elena y vemos la necesidad urgente de ampliar nuestra acción comercial hacia las provincias vecinas, siempre orientados y respetando las pautas de nuestro directorio.

Entorno

El país continúa con un crecimiento económico aceptable basado en el petróleo y la mejora de la recaudación fiscal, los sectores de mayor crecimiento son el comercial y de servicios 8% y 9% respectivamente, el sector de llantas se ha mantenido prácticamente con un crecimiento cero este se debe al índice de recambio de los neumáticos que va en crecimiento.

El sector importador de neumáticos es muy activo mantiene en sus bodegas por lo menos 4 meses de inventario con un volumen apreciable de llantas chinas.

Ventas

Las ventas netas del periodo llegaron a la suma de 16.535.251 lo que significa un 95% en relación a año anterior y un 93% en relación al presupuesto.

Acumulado		Línea	VENTAS UNIDADES
2.012	Real 2013		
			Categoría de Productos
470	0	1	Auto Bias Local
0	0	2	Auto Bias Importada
40.651	40.253	3	Auto Radial Local
1.778	909	4	Auto Radial Importada
42.899	41.162	5	Total Auto
17.373	17.772	6	Camioneta Bias Local
113	74	7	Camioneta Bias Importada
20.207	21.102	8	Camioneta Radial Local
5.958	3.378	9	Camioneta Radial Importada
43.651	42.326	10	Total Camioneta
6.405	5.067	11	Camión Bias Local
56	12	12	Camión Bias Importada
6.583	7.156	13	Camión Radial Nacional
3.873	1.974	14	Camión Radial Importada
16.917	14.209	15	Total Camión
140	218	16	Farm
370	490	17	OTR
144	7	18	Motos y Cuadrones
144	438	19	Reencauche PLT
4.490	4.691	20	Reencauche CVT
108.755	103.541	21	Total Llantas

En PLT unidades logramos mantener el volumen gracias a nuestro esfuerzo comercial, pese a que existe una gran variedad de llantas de bajo precio que predominan en el mercado actual. Un evento importante fue la apertura del Tecnicentro de la Luis Plaza Dañin, punto de venta estratégico por su ubicación y que en poco tiempo se ha ganado el reconocimiento del consumidor final.

En el año 2013 tuvimos una venta de 2.000 unidades y para el año 2014 esperamos lograr una venta de 7.000 unidades.

En CVT la situación es más compleja, como podemos observar Camión Bias tuvo una disminución del 26% que equivale a 1.338 unidades, ya que la radialización fue muy alta, situación que no ocurre con las llantas de camión radial - producción nacional que se incrementaron de 6.583 a 7.156, alcanzando un 9 % en crecimiento que representa 573 unidades.

Con los datos presentados y la información del mercado que conocemos, se hace imperiosa la necesidad de desarrollar estrategias que nos hagan competitivos en valor agregado, generando servicios innovadores que nos permitan lograr la diferenciación que tanto buscamos al encontrarnos en un mercado de productos similares.

El desarrollo de estas estrategias estarán siempre enfocadas en satisfacer las necesidades de nuestros clientes en servicios y tecnología buscando otorgarles el mejor costo por kilómetro comprobado y garantizando que el cliente pueda cumplir el ciclo Llanta Nueva- Reencauche- Llanta nueva de acuerdo a la filosofía Continental.

Resultados

Seguimos enfrentando un mercado caracterizado por altos descuentos y largos plazos en el mercado de Subdistribución de PLT los descuentos han llegado hasta el 34 % debido a que cinco distribuidores competimos por cada cliente que existe. En CVT casi ya no existe este mercado (Subdistribución) ya que los importadores también se han dirigido al cliente final. A pesar de todo esto hemos logrado un CMC de 14.3% en el año 2013 Vs. 13.8 del año anterior. De igual manera al disminuir un 5% las ventas y un crecimiento en la inflación tuvimos un incremento en gastos de solo el 1.4%. La utilidad final se logró incrementar del 2.2% al 3.3%, gracias a la venta de las acciones de Renovallanta.

Cartera

El 92% de nuestro negocio es a crédito, los plazos se han incrementado en 30 días, la cobranza del estado se encuentran un tanto reprimida ocasionado el incremento de la misma en un 13%.

Endeudamiento

Acorde a las directrices de la empresa y la necesidad de financiamiento a largo plazo, se procedió a reestructurar la deuda con un préstamo de un millón a tres años. Estos recursos sirvieron para cubrir el endeudamiento a corto plazo que manteníamos con proveedores. Nos queda un camino muy interesante por recorrer y estabilizar a la empresa en su capital de trabajo, los recursos existen y la capacidad también, así que estamos seguros de poder lograrlo.

Con el objeto de cumplir con los requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías me permito informar lo siguiente.

- 1.- Se detalla ampliamente en el reporte. El cumplimiento de objetivos para el año 2013.
- 2.- Se ha cumplido con las resoluciones de la junta General de Accionistas y Directorio de la empresa.
- 3.- En lo relacionado al área legal, administrativa y laboral también hemos cumplido de acuerdo a la Junta y Directorios.
- 4.- Los exámenes comparativos de la situación financiera y resultados del ejercicio 2013, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento al directorio de Tecniguay, que han apoyado y dirigido la estrategia de la empresa hacia mejores días. Que es lograr una empresa próspera orientada al servicio y creación de valor.

Muchas Gracias



Eco. Leonidas Almeida
Gerente General.

CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

TECNIGUAY, TECNICENTRO GUAYAQUIL S.A.

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y el Estatuto de la Empresa, se convoca a los Señores Accionistas de la Compañía TECNIGUAY, TECNICENTRO GUAYAQUIL S.A., a sesión de Junta General Ordinaria de Accionistas que tendrá lugar en Guayaquil, en la Av. Carlos L. Plaza Dañin frente al Bolocentro. , el día 21 de Marzo de 2014, a partir de las 09H30, con el objeto de conocer y resolver sobre la agenda que se incluye a continuación. En forma especial e individual se convoca al Comisario de la Compañía, Ing. Juan Malo Jaramillo.

1. Acta de la última sesión de Junta General.
2. Informes que presentaran el Gerente General, Comisario y Auditor Externo por el ejercicio económico de 2013.
3. Estados Financieros de la empresa cortados al 31 de Diciembre de 2013; y, adoptar las resoluciones que se consideren pertinentes. -
4. Destino de las utilidades del año 2013 y de ejercicios anteriores.
5. Aumento del capital suscrito de la Compañía y reforma del estatuto.



Ec. Leonidas Almeida Gallo
Gerente General