

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A

Guayaquil 27 de marzo del 2015

Estimados Accionistas:

Una vez terminado el Ejercicio Económico 2014 y habiendo enfrentado una situación económica general de país decreciente con escasez de nueva inversión en sectores estratégicos para nuestro mercado, además de una competencia interna entre distribuidores e importadores para captar ventas así como a clientes que tengan una capacidad económica sólida para responder por sus adquisiciones, hemos logrado en el año 2014 una participación en el mercado de la provincia del Guayas del 22% (112.000 llantas) sobre un mercado de 510.000 llantas,

Con los antecedentes expuestos es necesario mencionar que somos la única empresa oficialmente limitada a una zona por lo que vemos la necesidad urgente de ampliar nuestra cobertura comercial hacia las provincias vecinas, esperando continuar con el desarrollo de nuestras fortalezas hacia esos mercados.

ENTORNO

El entorno económico del país durante el año 2014 estuvo limitado por situaciones tales como la evolución del precio del petróleo y su tendencia decreciente lo que ha ido enmarcando un escenario muy complejo que afectó principalmente al último cuatrimestre del año por lo que el Gobierno se vio obligado a tomar medidas emergentes las cuales afectaron la economía general del país. Como consecuencia de lo anterior, el Estado restringió sus recursos a varios sectores como la construcción y transporte; y estos a su vez tuvieron que disminuir sus actividades productivas lo que afectó las ventas a estos sectores.

El sector importador de neumáticos fue muy agresivo en el 2014 por lo que lograron tener una importante representación en el mercado, lo que provocó una incansable guerra de precios por lo que tuvimos que potenciar nuestro eficiente servicio para mantener nuestra presencia en el mercado.

VENTAS

Las ventas netas del periodo llegaron la suma de us\$17'940.565 lo que significa un incremento del 8% en relación a año anterior y un 5% en relación al presupuesto.

En PLT unidades logramos incrementar un 13% gracias a nuestro esfuerzo comercial, pase a que existen una gran variedad de llantas importadas de bajo precio que predominaron en el año anterior y en los primeros meses del presente. En el año 2014 tuvimos una venta de 96.231 unidades y para el año 2015 esperamos lograr una venta de 103.215 unidades. Lo que conseguiremos con la siguiente estrategia:

- Crecer en el mercado Consumidor Final (Walking y Corporativo) Dealers, Rentacars, Grupos corporativos.
- Participar permanente en compras publicas
- Tomar nuevos mercados
- Afianzar Nuestra red de Sub distribución apoyando en su desarrollo y generando fidelidad con (Imagen, Capacitación, Premios etc.).

En CVT la situación es más compleja, como podemos observar Camiones Bias tuvo una disminución del 28% que equivale a 1.409 unidades, ya que la radialización fue muy alta con un incremento del 31% pasamos de 9.320 unidades en el 2013 a 12.175 unidades en el 2014.

Con estos resultados se hace imperiosa la necesidad de desarrollar estrategias que nos hagan mantener y crecer en el valor agregado, generando servicios innovadores que nos permitan lograr la diferencia que tanto buscamos al encontrarnos en un mercado de productos similares.

El desarrollo de estas estrategias estarán enfocadas en:

- Desarrollar el mercado de Transporte pesado (pequeñas y medianas empresas)
- Desarrollar el mercado de transporte Interprovincial, intercantonal y reforzar nuestra presencia en el transporte Urbano
- Todos estos mercados utilizando el prestigio de nuestro Truck center

- Aplicar el sistema de venta presencial con análisis de flotas y permanente presencia de nuestros técnicos y las unidades móviles.
- Mantener nuestra actividad en Compras publicas

RESULTADOS

El mercado del 2014 se caracterizó por los altos descuentos y largos plazo. En el mercado de Subdistribucion de PLT los descuentos han llegado hasta el 34%. A pesar de esto hemos logrado un CMC de 14,6% en el año 2014 Vs. 14,3 del año anterior. Con un incremento de 7,83% en las ventas netas y tuvimos un incremento en gastos del 4,09% inferior en un 40% al incremento de nuestras ventas. El EBIT pasó de us\$421.556 en el 2013 a us\$619.463 en el 2014 (incremento del 31,95%). La utilidad final pasó del 3,3% en el 2013 al 1,9% en el 2014. Recordemos que en el 2013 se registró un ingreso no operacional de us\$261.156 gracias a la venta de las acciones de Renovallanta.

CARTERA

El 91% de nuestros negocios es a crédito, los plazos se han incrementado y han llegado a un promedio de 103 días para el 2014 con un promedio de cartera vencida del 33%, por lo que nos hemos visto obligados a fortalecer el área de cobranzas (contratación de una persona en esta área) para poder alcanzar nuestro objetivo de terminar el 2015 con un 25% de cartera vencida.

ENDEUDAMIENTO

Acorde a lo establecido en el año 2013, hemos honrado el primer año de deuda del préstamo de un millón de dólares suscrito en Noviembre-2013 (a 3 años plazo). Estos recursos sirvieron para cubrir el endeudamiento a corto plazo que manteníamos con proveedores. En Diciembre-2014 se recurrió a un financiamiento por trescientos mil dólares (a 1 año plazo) para cubrir puntualmente unos atrasos de cartera los cuales los recuperaremos en el transcurso del presente año.

Para el 2015 hay muchas incertidumbres a nivel País y varias expectativas en nuestro sector, con las medidas arancelarias buscamos fortalecer la marca y ganar el mercado que los importadores venían incrementando (a fuerza de descuentos y plazos) y con esto alcanzar los siguientes objetivos:

- General.- Mantener el desarrollo sostenido de la empresa cuidando los ejes principales.
- Mercado.- En un mercado de 510.000 llantas 2014 logramos una participación de 22% es decir 112.000 llantas. Para el 2015 buscaremos crecer a 120.000 unidades un 6.5%
- Liquidez.- Lograr reducir nuestro dinero en manos de clientes de 33% a 25% de cartera vencida y el menor incremento de nuestra cartera total (3,11%) a pesar de nuestro crecimiento en ventas (6,27%).
- Rentabilidad.- Incrementar nuestra rentabilidad porcentual al 2% sobre ventas.

Con el objeto de cumplir con los requisitos establecido por la Superintendencia de compañías me permitió informar lo siguiente:

1. Se detalla el presente reporte y el cumplimiento de objetivos para el año 2014. .
2. Se han cumplido con las resoluciones de la junta General de Accionistas y Directorio de la empresa.
3. En lo relacionado el 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 2014, constan de manera detallada en los estados financieros que forman partes integral del presente informe

Dejo constancia de mí agradeciendo al Directorio de Tecniguay que ha apoyado la estrategia al servicio y creación de valor.

Muchas Gracias,


ECON. LEONIDAS ALMEIDA GALLO
Gerente General