

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A

Quito, 8 de marzo del 2016

Estimados Accionistas:

El presente informe tratará de resumir en unas pocas líneas toda la gestión realizada en el periodo Enero-Diciembre 2015.

Este periodo afrontó el inicio de una crisis económica muy compleja, ya que el Ecuador por su estructura productiva es vulnerable a los cambios o crisis Económicas que ocurrían en cualquier parte del planeta.

Tenemos una fuerte competencia a saber: Importadores, Importadora Andina, Brodmen; Segurillanta, todos ellos ven a la provincia del Guayas como su principal mercado para hacer volumen mientras en otras provincias buscan rentabilidad.

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, a todos los clientes en los cuales no tenemos presencia de marca, esperando continuar con el desarrollo de nuestras fortalezas hacia esos mercados.

ENTORNO

El planeta entero se vio movido por la caída del precio del petróleo, esto afecta más a países como el nuestro ya que su sector exportador está estructurado en un alto porcentaje por este rubro. SE calcula que el Ecuador sufrió un efecto de siete mil millones de dólares. Esto afectó en primer lugar a todos los proyectos por ejecutarse, transferencias a Gobiernos Autónomos, empresa Públicas y Privadas, servidores públicos .etc.

En resumen todos nuestros clientes que de una u otra manera dependen del Estado se han visto limitados en su accionar o no han logrado cobrar la venta de sus productos y servicios.

El Sector Llantas compuesto en un 45% por la Industria nacional y un 55% de producto importado se vio disminuido en un 12%. Se calcula que para el 2014 el mercado fue de 510.000 llantas en la provincia del Guayas, el mercado para el 2015 fue de 450.000 llantas mientras que para el 2016 se estima será de 414.000

VENTAS

Las ventas netas del periodo llegaron la suma de us\$17'632.189 lo que significa una disminución del 1.7% aunque en unidades totales logramos incrementar un 9.3% producto del mix de la venta, el incremento se basa en PLT en un 12.4% y con una caída en CVT en un 8.5% ocasionado básicamente por la caída del volumen en Camión Blas.

En PLT unidades logramos incrementar un 12.4% básicamente en el mercado de Subdistribución producto del nerviosismo ocasionado por las políticas del Gobierno (salvaguarda). Y una agresiva política comercial de descuentos.

Para el 2016 tenemos grandes retos, en busca de no salir afectados por esta depresión económica implementamos:

- Acentuar nuestra relación con Cardealers, Rentacars, Grupos corporativos, y clientes finales que apoyaran a depender menos del mercado de la subdistribución
- Participar permanente en compras públicas (Presupuestos con partidas aprobadas)
- Atender a clientes usuarios de productos de otras marcas
- Filtrar nuestra red de Subdistribución orientados mantener los clientes rentables y de menor riesgo.

El segmento camión es mucho más sensible, fue el primero en sentir el impacto de la crisis, ya que el sector de la construcción dependía casi en su totalidad del gobierno. También el transporte de carga pesada se vio disminuido por la baja del sector importador que está afectado por las salvaguardas.

Tuvimos que dar un vuelco importante hacia el sector transporte de personas en el cual no teníamos presencia, en este sector la competencia una vez más es precio y plazo, a pesar de ser nuevos en este mercado logramos cubrir las más importantes Cooperativas de transporte de la provincia. Cabe señalar que el transporte interprovincial no tiene base en nuestra provincia quedando el transporte Urbano y el Intercantonal como clientes 'potenciales de nuestro producto.

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 en 17.5 pulgadas (pequeñas y medianas empresas) con grandes flotas
- Continuar con el desarrollo del mercado de transporte Interprovincial, Intercantonal y reforzar nuestra presencia en el trasporte Urbano en 22.5 especialmente Barum
- Reforzar nuestra presencia de Continental en empresas que si buscan costo por KM. Ejemplo Duragas.
- 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 públicas

RESULTADOS

El mercado del 2015 fue mucho más agresivo en precios y plazos. En PLT los precios internacionales cayeron en un 15%. Esto afectó en los productos importados. En respuesta a esto, los descuentos de nuestro producto llegaron al 40% vs. el 34% del año anterior en el mercado de Subdistribución. En los puntos de venta propios también se elevó los descuentos llegando al 25%.

En camión perdimos Unidades pero el CMC fue más estable. A pesar de esto hemos logrado un CMC de 15.4% vs. 14.55% en el año 2014.

Nuestras ventas netas llegaron a 17.632.189 inferiores en 1.7% al año anterior mientras que el CMC II para el 2015 fue 2.714.593 de dólares superior en 3.83 % al año anterior.

Los gastos del periodo subieron del 10.35% en el 2014 al 11.18% producto del cambio de sistema y varias exigencias gubernamentales.

Nuestra Utilidad neta cayó del 1.95% del 2014 al 0.77% en el 2015 esta caída es producto de provisiones realizadas a la cartera mayor a 365 días.

CARTERA

Nuestra mayor preocupación es la cartera ya que se ha incrementado en un 13.2% y la porción vencida en un 7%.

Por un lado el segmento de Subdistribucion toma cada día más plazo y clientes puntuales han entrado en mora producto de la situación del Gobierno central.

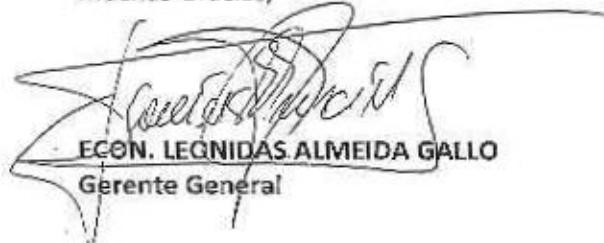
Nuestra principal tarea para el 2016 es mantener nuestra operación controlando nuestra cartera esperamos una recuperación de 5 puntos en nuestra cartera vencida en este año.

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

1. Se detalla ampliamente en el reporte, el cumplimiento de objetivos para el año 2015
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 2015, 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