

Guayaquil 15 de Marzo del 2017

Señores

Accionistas de Tecniguay S.A.

Hemos terminado el ciclo económico Enero - Diciembre del 2016, como lo habíamos previsto, fue un año complicado ya que la Economía del país se viene deteriorando constantemente debido básicamente por el desfinanciamiento del estado y con esto afecta diferentes sectores tales como de transporte , construcción etc. Que son parte de nuestro portafolio de clientes.

El estado redujo importantemente su demanda, esto complico a varios clientes como a varios sectores y empresas que dependen directamente del mismo.

El sector importador de llantas durante 2016 también jugo su papel protagónico. Al estar controlado el monto en dólares debido al cupo asignado decidieron importar llantas de bajo precio y calidad, pero fuertemente demandados. Tomaron un 10% más del mercado de PLT con productos de bajo precio y calidad ya que las llantas chinas tuvieron una disminución importante de precio

La inflación anual llevo a 1.12% una de las más bajas de los últimos años, mientras que las tasas de interés activas oscilaban entre 8.68% la corporativa referencial y el 29.04% la del microcrédito minorista.

Estos indicadores claramente nos demuestra que la economía tiene serios inconvenientes con un déficit de 7 mil millones de dólares y una deuda de 42 mil millones de dólares, situación que afecta a todos los sectores económicos del país.

VENTAS

Varios factores determinaron una disminución de nuestras ventas

PLT, en este segmento tuvimos una disminución de 28%, el mercado subdistribución fue el que más afectó debido al factor precio y plazo, en este segmento los importadores ingresaron 50% más unidades que el año anterior y redujeron sus precios hasta en un 25% en aquellos productos más demandados en rin 13 hasta el 16. El impacto en dólares fue de 2.7 millones de dólares en nuestras ventas, siendo el efecto mayoritario en el mercado de subdistribución y también del Estado.

CVT, En este segmento el efecto fue mucho menor, la venta al cuerpo de Ingenieros del Ejército por 2.000 unidades al principio del año cubrió las ventas de estado que en el segundo semestre ya no realizamos al estado. Hemos priorizado la atención a flotas de carga pesada con producto Continental y al de transporte de personal con producto General y Barum. Con toda esta actividad y soportado en el análisis de flotas pudimos bloquear el mercado de la construcción que prácticamente es nulo en nuestra provincia. A pesar de todos estos inconvenientes inclusive las compras públicas y la pérdida de dos cuentas importantes como Metro bastión y Pepsi cola el efecto final fue de un 5.7% de disminución en unidades.

El terremoto ocurrido en Abril del 2016 incremento el IVA al 14%, situación que fue aprovechada por la competencia para ingresar en varios clientes, ya que al ser provincias fronterizas y tener actividades en las dos simplemente compraron a nuestra competencia.

REENCAUCHE, La proliferación de reencauchadoras en el mercado y la acción de la competencia afectaron en nuestra actividad comercial. Metro bastión y Pepsi cola fueron cuentas perdidas en el año anterior debido a situaciones que no estuvieron bajo nuestra decisión. El efecto fue de un 30% en unidades.

BATERIAS, En este rubro tuvimos un crecimiento importante del 33% debido básicamente a la poca actividad de la competencia (Ecuador, Dacar etc). Esta oportunidad fue tomada y permitió nuestro crecimiento en todos los mercados.

TALLER, Nuestros talleres han apoyado fuertemente para superar la situación de mercado del 2016 ya que sin ellos imposible mantener mercados de flotas, empresas y Estado. En la actualidad mas alla de ser un servicio, es un factor competitivo sin el cual ya no se puede

sostener ventas. Esta situación distorsiona los resultados de Taller ya que muchos servicios no se factura por que van incluido en las llantas.

MARGENES

Una variable muy importante en nuestro mercado es el descuento y esta variable termina definiendo el margen, en el periodo que termina 2016 los descuentos se dispararon hasta el 42%, tomando base el PVP de fábrica. Vemos claramente que nuestro accionar en el mercado tomando como base y apoyo la política comercial mantuvo en CMC muy cercano al año anterior ya que mientras en el 2015 nuestro CMC fue 15.05% para el 2016 mejoro al 15.15%

Claro está que podemos ver claramente que el manejo de precios, descuentos, promociones por parte de la fábrica orientaron nuestra actividad comercial. En lo que tiene que ver a precios y descuentos.

GASTOS

La situación del país, el mercado, la liquidez y las expectativas alertaron sobre un año 2016 complicado y obviamente teníamos que buscar un plan de disminución de gastos de un manera urgente.

Los gastos variables fueron nuestro principal objetivo teniendo como principales todos los relacionados a ventas, por tal motivo comisiones, movilizaciones, mantenimientos de vehículos fueron controlados y ajustados al máximo. Revisión de actividades llevaron a que a pesar que abrimos la sucursal de Milagro con tres personas el total de personal no crezca en tres personas, sino al contrario reduzcamos de 78 a 70, prácticamente se redujo 10 personas es decir un 13%.

No podíamos dejar ninguna partida sin analizar y se pasó a renegociar todos los rubros de gastos, la suma de actividades permitió reducir de 1.917.664 a 1.688.828 dólares lo que significa un 12%

COSTO FINANCIEROS

El gasto en este concepto subió 27.280 dólares, básicamente en intereses pagados a Continental a causa de los montos vencidos en nuestra cuenta por pagar comercial.

IMPUESTOS

En nuestra ley existe el concepto de anticipo de impuesto a la renta, por este concepto se pagó 133.452 dólares, que como todos conocemos es un valor irrecuperable, se podría decir que es una tasa, ya que se paga por existir. En ejercicios económicos como el del 2016 en donde las utilidades son mínimas este rubro nos lleva perder contablemente.

Nuestra utilidad antes de impuestos fue de 91.058 sin embargo al aplicar esta tasa o impuesto llegamos a una pérdida de 56.052 dólares

ACTIVOS

Como resultado de la disminución de ventas, la disminución de cartera la optimización de inventarios la reducción de nuestros activos fue de 1.4 millones de dólares. Estamos conscientes y sabemos de la necesidad de mejorar y disminuir más la cartera .

Nuestro inventario se mantuvo menos de 30 días sin embargo creemos que debemos mejorar es decir incrementar un 20 % a fin de soportar las ventas en puntos propios directos al cliente final.

PASIVOS

Los pasivos corrientes se redujeron en 700 mil dólares específicamente en cuentas por pagar a Continental. Lo que nos ha permitido lograr disminuir el valor vencido a 300 mil dólares es decir unos 10 días.

Los pasivos no corrientes también se redujo cerca de 700 mil dólares siendo lo más importante la deuda con los bancos . dejando la deuda de bancos en 500 mil dólares.

Para dar cumplimiento con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías me permito informar que :

Se encuentra detallado en los anexos y parte de este informe el cumplimiento de los objetivos del ejercicio económico 2016, cabe recalcar que de acuerdo a la situación global del país y el mercado se ha buscado tener los menores efectos negativos posibles.

Se ha cumplido con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y el Directorio de Tecniguay S.A.

No existen hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal, sino aquellos debidamente informados y autorizados en los respectivos directorios.

Es parte integral de este expediente los informes de la compañía al cierre del ejercicio 2016 y sus comparativos a 2015.

Mantenemos el convencimiento que el esfuerzo constante la disciplina y responsabilidad harán de Tecniguay una empresa que cumpla los objetivos para lo que fue creada, el apoyo de nuestros accionistas, trabajadores, el cumplimiento de la Ley son nuestro máximo soporte en un merca durante este periodo competitivo.

Respetuosos y en cumplimiento de la Ley cumplimos con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

Quiero agradecer al Directorio por su confianza, constante apoyo que harán salir adelante y superar las situaciones circunstanciales que se presentan cíclicamente en nuestras economías.

Atentamente,



Eco. Leonidas Almeida