

TECNIGUAY TECNICENTRO GUAYAQUIL S.A.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2017

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

A los señores Accionistas

Tecniguay Tecnico Centro Guayaquil S.A.

Introducción:

En este informe tratare de resumir el ejercicio económico 2017 de la empresa; el entorno político, social y económico que tuvimos que afrontar y todas las variables propias del quehacer empresarial.

2017 un año de elecciones, con un gobierno que de un auge económico basado en el sector petrolero hasta el año 2014, con crecimiento económico superior al 4% anual, con un precio del petróleo superior a 100 dólares por barril . En los últimos años 2015 y 2016 el gobierno tuvo fuertes complicaciones ya que el precio del petróleo llego a menos de 30 dólares por barril lo que provocó que estos años, sea necesario un endeudamiento agresivo para cubrir un déficit cercano a los 8 mil millones de dólares en el 2016. Este escenario presentaba un escenario complicado para el año 2017.

Cualquier resultado electoral, tenía que afrontar una situación muy compleja, ya que la economía entro en recesión la inflación del año 2017 fue negativa los últimos cinco meses con excepción de Diciembre. El desempleo llego al 5.2% en el 2016 logrando recuperarse levemente a diciembre del 2017 llegamos al 4.6%.

Políticamente un año, sui generis con un pequeño margen menor al 2% gano el candidato oficialista, que al verse inundado por la corrupción y tratar de reactivar la economía que quedo desfinanciada, busca en el dialogo con muchos sectores un consenso que permita reactivar al país con una recuperación democrática y buscando enfrentar la corrupción.

Al final en el balance general muy poco a ocurrido, mucho movimiento poca gestión mucha incertidumbre.

Nuestra empresa parte del Grupo DAS tiene como su principal producto los neumáticos, en este año 2017 se elimino las salvaguardias. Que afectaban a los neumáticos de camión, esta medida impulso al sector importador a introducir al país volúmenes desproporcionados con relación al tamaño de mercado.

EMPRESA	MARCAS	UNIDADES	CRECIMIENTO
---------	--------	----------	-------------

CONAUTO	COOP, MIC, AELOUS	DE 100M A 138M	38%
TRACTO MACK	DUNLOP, GT	DE 109M A 146M	34%
LARTIZCO	COOPER LING LONG	DE 52M A 104M	100%
DURALLANTA	BRIDG, SAILUN	DE 17M A 39M	128%
KEYTEL	EFFYPLUS, VICK, SUN	DE 20M A 50M	158%
OTROS		DE 315M A 572M	81%

Las importaciones pasaron de 2.1 mm a 3mm de unidades.

Esta situación provoca varios fenómenos en el mercado; primero analicemos a los otros.... Estos son pequeños y medianos comerciantes de llantas, compraban el producto a importadores formales y a la red Continental. Estos comerciantes se convierten en importadores de llantas que, para colocar sus marcas nuevas, primero castigan el precio y luego difieren la cobranza. Esta situación es asumida también a los importadores formales que asumen una estrategia de traer una segunda marca (china en su mayoría) a precios mucho más bajos.

Toda esta situación obliga a la fábrica a redefinir su política de precios y con ajustes directos promociones etc. también vemos disminuido los precios.

En conclusión, es necesario incrementar nuestra operación para lograr aplacar esta disminución fuerte de precios de mercado. Con el inconveniente que el mercado real no tiene ningún crecimiento importante en ninguno de los sectores.

Ventas:

El año 2017 a pesar de las condiciones del país, lo afrontamos con positivismo, las importaciones que son nuestra competencia directa, durante los 12 meses estuvieron muy activas y utilizaron las variables precio y crédito para lograr ubicar parte del inventario adquirido en el mercado. Continental obviamente no tuvo alternativa y también tuvo que entrar en ajuste negativo en sus precios. Situación que es muy peligrosa para las empresas, ya que, a pesar de incrementar las ventas en unidades, los dólares producto de esa venta son menores en la proporción de la disminución de precio.

El mercado de PLT sufrió un deterioro en precios de producto importado en un orden del 25% básicamente en aros 13 y 14 que son de más alto volumen. Tenemos muy fuerte competencia en aro 15 y 16 con precios inferior al nuestro en hasta un 30% (195/55/15, 205/60/16). Muy oportuno fue el ajuste de la política comercial que nos permitió lograr superar las unidades presupuestadas, aunque los dólares obtenidos no fueron los esperados. En unidades se incremento un 6% o sea 4623 unidades. A pesar que el mercado de LTB sigue su tendencia decreciente y no tuvimos el producto 600x14 que afecto en unas 2.000 unidades. Auto radial creció importantemente y camioneta radial se mantuvo a pesar que las llantas de la policía sin facturadas directamente por Continental.

El mercado de camión también sufrió caída de precios y en mayor proporción, adicionalmente afectado por los subsidios que el gobierno da a las federaciones. Atendemos básicamente al sector de transporte de personas y transporte de carga pesada, los demás sectores siguen muy deprimidos. También es necesario anotar que el mercado de camión BIAS tiene una atendencia a la baja muy pronunciada para el año 2017 se redujo 2109 unidades respecto al año anterior, unidades este año facturado por Continental.

Reencauche:

Hemos aprovechado al máximo el mercado, como ustedes Señores directores conocen, en la actualidad han proliferado las empresas reencauchadoras y todas compiten vía precio. Varias acciones hemos puesto en marcha a fin de mantenernos en crecimiento.

Trabajo con cooperativas y Federaciones

Promociones complementarias con llantas nuevas

Siguiendo los lineamientos del directorio hemos trabajado dando prioridad a Contitread

Baterías:

Esta línea de negocios se va desarrollando adecuadamente creció en 10% en unidades y 13% 3n dólares, este resultado se apalanco Enel nuevo Batery Center y las ventas al sector público. En dólares superamos el 1,5 mm de dólares para este año el negocio de las baterías aporta con un 12 % a las ventas de la empresa.

Taller:

Creció las ventas en un 45% gracias a contratos de mantenimiento con instituciones publicas llegando a facturarse 414.485. Estamos trabajando para lograr sostener esta actividad, ya que lamentablemente son contratos muy volátiles porque son ocasionales.

En resumen, hemos logrado unas ventas de 12,825,206 contra un presupuesto de 13,039,871 es decir un 98.35%.

Sercop /Continental:

Muy importante para la empresa la gestión de Compras públicas, hemos logrado un trabajo operativo con un monto en facturación en dólares de 3.330m y un ingreso de 533m. siempre el Estado fue un cliente importante y estamos ya con un programa de visitas y seguimiento de producto a fin de asegurar el buen desempeño del producto. Acompañando a esta actividad la persona asignada e esta cartera inicia un trabajo de asegurar el cobros, ya que con este grupo de clientes los flujos lo manejan a criterio personal.

Gastos:

En una economía deflacionaria el manejo del gasto es extremadamente estratégico. Tenemos gastos fijos y los variables complejos de disminuir, sin embargo, es necesario lograr este control de gasto.

Los gastos del periodo en el año 2016 fueron de 2,158,993 mientras que para el 2017 fue de 2,061,249 logrando una disminución de 97m dólares que no fueron suficientes para equiparar la perdida de ventas por precio ya que el año anterior fue 15.22% sobre ventas mientras este periodo paso al 16.07% a pesar que se disminuyo el gasto en términos absolutos.

Cuentas por cobrar

El crédito es herramienta clave para el negocio, y al existir gran cantidad de oferentes, el negocio tiene en posición ventajosa y fuerte a los clientes.

La cartera ha disminuido en 181m dólares llegando a diciembre a 5,467,655 dólares, de los cuales 3,081,102

Especiales esfuerzos para controlar el crédito y asegurar los pagos se tienen que hacer, hemos contratado la empresa Servinco con el propósito múltiple de capacitar a los vendedores y personal de crédito y cobranza a fin de lograr que esta herramienta, el crédito sea una real ventaja en nuestro negocio y no un riesgo de difícil manejo.

En el informe consta detallado el riesgo por cliente y sus valores.

Inventarios:

Los recursos de la empresa puestos en inventarios era necesario incrementarlos, tenemos una variedad de referencia que hace necesario incrementar el inventario tanto en los puntos de venta como en el inventario general.

Incrementamos 150.143 dólares, en unidades PLT incrementamos de 5374 a 7390 lo que significa pasar de 25 a 36 días. En CVT unidades de 671 a 1.140 lo que significa pasar de 22 a 34 días.

Con este inventario esperamos lograr las expectativas de venta 2018.

Prestamos:

Mantenemos la línea de crédito con el banco del Austro, nos concedieron 300m dólares adicionales con lo que llegamos a un valor de 500.000 dólares en el mes de febrero 2017, a diciembre 2017 la deuda bancaria llega a 295.165

Estamos trabajando y tendremos lista la línea de crédito por 500,000m dólares con banco de Guayaquil si fuese necesario capital de trabajo.

Cuentas por pagar Relacionadas:

Existe una disminución de 151m dólares a Diciembre llega a 3.054m dicha disminución se debe mejorar los vencidos. Que en el 2018 se llegara a normalizar,

Impuestos:

Únicamente el valor de 4,000 dólares será necesario pagar. Ya que la diferencia se cruza con los activos sobre impuestos.

Resultado de Ejercicio:

Como resultado del ejercicio tenemos una Utilidad neta de 133.353 dólares lo que significa un 1,04% sobre venta. En impuesto a la renta tenemos 103.053 a causa de la ley que define un anticipo que no se puede recuperar.

Para cumplir el reglamento de informes anuales de administradores a juntas generales me permito informar:

1,. El cumplimiento de los objetivos se encuentra ampliamente detallados en el presente informe y en informe anual de Tecniguay.

2.- Todas las disposiciones tanto de Junta General como del Directorio han sido tratadas y cumplidas de acuerdo con las realidades de dicho momento.

3.- Desde el punto de vista administrativo, laboral y legal no se han presentado hechos extraordinarios dignos de informar en el presente documento.

4.- Se presenta al detalle el informe financiero, resultados anuales y sus comparativos al detalle adjunto a este informe.

5.- Se sugiere un reparto del 50% de las utilidades en la fecha más adecuada, dependiendo del flujo de efectivo.

6.- Las recomendaciones están ampliamente definidas en documentos como política comercial, el presupuesto 2018 y el plan comercial Continental.

7.- Hemos cumplido y no hay riesgo alguno sobre la propiedad intelectual y derecho de autor.

Para cerrar este informe, quiero agradecer al Directorio de la empresa que nos ha guiado en un año tan competitivo dentro de una economía recesiva a llegar a un fin de periodo con expectativas y planes concretos que nos permitan desarrollar la empresa. Terminamos un año complejo y viene uno mejor.

Atentamente,



Ego. Leonidas Almeida
Gerente General