

Guayaquil 15 de Marzo del 2019

Señores

Accionistas de Tecniguay S.A.

Hemos terminado el ciclo económico enero - diciembre del 2018. Como lo habíamos previsto, fue un año complicado ya que la Economía del país se viene deteriorando constantemente debido básicamente al desfinanciamiento del estado. Sectores importantes de nuestro mercado ha recibido el impacto directo:

Sector de la Construcción. - En años anteriores el mayor comprador de llantas de camión, en la actualidad la mayoría de ellos están con poca actividad e impagos sus contratos. Este efecto directamente ha impactado en nuestro sector.

Sector Agrícola, - La provincia del Guayas a pesar que cuenta con un sector agrícola importante: arroz, azúcar, banano son productos que participan en la economía, los productores mantienen dificultades financieras, siendo cliente de llantas BIAS esta línea ha sido la más afectada en el volumen por la radialización y también por la situación económica del sector.

En una economía deprimida el mercado se ve afectado por los variables precio y plazo, Guayas como puerto principal se ve más afectado como motor comercial del país. Están aquí el 80 % de importadores y se da la competencia imparables con llantas de todo tipo y precio.

El sector importador de llantas durante 2018 también jugó su papel protagónico. Durante este año continuaron las importaciones de productos básicamente para competir con precio.

La inflación anual para diciembre del 2018 llegó a .27% vs. 1,12% del año anterior es la más baja de los últimos años, si tomamos en cuenta que los últimos meses hemos tenido inflación negativa podríamos avizorar una deflación que es un proceso muy dañino para la economía porque desincentiva la producción y encarece los créditos.

El ejemplo más claro en nuestro mismo quehacer empresarial y en nuestro sector llantas, para la línea PLT tenemos en el ejercicio 2018 una reducción en unidades de 1.5% y en dólares del 9% esto significa una fuerte caída de precios.

Estos indicadores hacen que la banca no vea como un sector atractivo sino de riesgo y se encarezcan los créditos. Y en muchos casos se eliminan las líneas de crédito para el sector.

VENTAS

Las ventas de en este periodo en dólares fueron 12.4 mm vs el año anterior que fue de 12.8 mm lo que da como resultado una disminución del 3.2%

Varios factores influenciaron durante 2018 en nuestra gestión. El sector importador de llantas presiono muy fuertemente, a fin de lograr sus objetivos de ventas. La disminución en los precios se acentuó en este periodo atacando fuertemente en las medidas de alta rotación en camión la 295/80/22.5, y en PLT los rines 13 y 14,

PLT, Este segmento ha sido el más afectado ya que la disminución de precios en llanta importada en rin 13 y 14 llego hasta un 50%, que contradictoriamente incremento el volumen de importaciones en estos segmentos en llanta china.

Esto presiono a que nuestras llantas también redujeran su precio aunque obviamente no se redujo a niveles del producto importado. En la actualidad existe un margen de 10% al 15% entre nuestro producto y el producto chino que ha inundado el mercado.

Gracias a las fortalezas comerciales y de calidad de nuestros productos hemos podido defender el volumen en el mercado. Ya que mas de 110 marcas compiten espacios en el mercado ecuatoriano.

En unidades mantenemos el volumen con un impacto negativo del 1.5%. Mientras en dólares el impacto es del 9% negativo.

La subdistribución se mantiene como un canal importante con todas sus complicaciones. En busca de lograr mejores márgenes y mejorar la liquidez dependiendo menos de ese canal estamos reorientando el negocio a fin de crecer en el canal de atención directa y así mitigar la presión de la competencia.

CVT, El año que terminamos no ha sido mejor que el anterior en el sector productivo siguen los sectores de la construcción y transporte de carga deprimidos (principales clientes de CVT). Para contrarrestar esta caída hemos trabajado con el transporte de personas tanto Urbano como provincial e Inter cantonal.

En el año 2017 logramos colocar en el mercado 11.198 y para el 2018 12.381 logrando a pesar de la competencia un incremento del 3.7%. En dólares la caída de precios nos llevó a una venta de 3.6 mm, esto es un 4.4% inferior al 2017 que fue 3.8 mm de dólares.

El departamento de asistencia técnica se esta convirtiendo en el apalancamiento de las ventas en este sector. Costo por KM que incluye el reencauche es la herramienta de venta que nos permite mantenernos creciendo en el mercado.

REENCAUCHE, La proliferación de reencauchadoras en el mercado y la acción de la competencia afectaron en nuestra actividad comercial. Para este año la competencia con bandas mucho más económicas ha tomado parte de nuestro mercado, la situación económica del sector ha llevado a buscar precio sacrificando calidad.

Sin embargo las bandas Continental por su calidad han permitido mantenernos en el mercado de empresas importantes de la región Duragas Metrobastión son algunas de las empresas que mantenemos importante presencia. Con estos conceptos de trabajo vamos recuperando nuestra participación en este mercado para 2108 nuestras ventas llegaron

a 4.249 unidades un 11.6% inferior al año anterior. Para 2019 esperamos recuperar ese diferencial.

BATERIAS, Se logro un crecimiento en unidades del 22.2% llegando a 20.429 unidades. Una fuerte competencia de varias marcas se dio en el mercado que atacaron a los precios. Bosh mantuvo promociones todo el año que afectaron al margen.

Mantener nuestra presencia en el mercado de subdistribución estrecho nuestro margen importantemente. Ya que la fabrica mantiene una fuerte competencia en la provincia del Guayas con su fuerza de ventas directa a diferencia del resto del país en donde no tiene comercialización directa sino llega a través de los distribuidores. Nuestro crecimiento en esta línea se debió a ventas al sector público con un margen relativamente inferior.

Tecnova está revisando nuestro margen ya que esta siendo afectado por su política comercial. Esperando recuperar para este año 5 puntos en el margen.

TALLER, Nuestros talleres han sido claves para participar en el mercado, ya que sin ellos imposible mantener mercados de flotas, empresas y Estado. En la actualidad más allá de ser una línea de negocios es un servicio complementario en la venta de llantas de camión Básicamente.

MARGENES

Mantener los márgenes de rentabilidad en una economía de disminución de precios es clave para sostener el negocio, claro esta que para mantener los valores absolutos es necesario incrementar las ventas.

Nuestro margen paso del 15.47% en el año 2017 al 14.88% en el 2018

Como podemos observar el CMC es clave en manejar la rentabilidad del negocio para lo cual hemos tomado las siguientes medidas

- Incrementar ventas de patios a clientes finales. (establecer tres puntos de venta adicionales Ahorra llanta) e incrementar las ventas en los puntos actuales
- Mejorar el descuento por parte del proveedor de baterías
- incrementar las ventas de productos más rentables.

GASTOS

La política de ahorro de la empresa se mantiene, sin embargo fue necesario ajustar provisiones por 160 mil dólares para este periodo.

Hemos tomado acciones a en manejo de personal que incrementaron los gastos para el año 2018 pero serán ya un ahorro para el 2019. Un reto constante y de existencia mismo es y será controlar este rubro ya que la caída de precios hace más complejo lograr los dólares necesarios para una venta rentable.

En conclusión, por las medidas planteadas, tenemos la convicción que el 2019 empezará a presentarse resultados favorables ya sin los efectos que generó en el 2018, ajustes por la Adopción de la NIIF 9, el Cálculo Actuarial ajustado. Y la eliminación de anticipos de impuestos no recuperables tendremos un 2019 rentable objetivo primordial de la Administración de la empresa

ACTIVOS

Nuestros activos corrientes disminuyeron en 349 m. Originados por:

Cuentas por cobrar	-367
Inventarios	-132
Cuentas por cobrar relacionadas	325
Crédito tributario	-141

Mejorar nuestros días de inventario tomando recursos de la cartera es la prioridad de nuestros activos-

Los activos fijos crecieron en 119m dólares inversión necesaria en vehículos para la fuerza de ventas.

PASIVOS

Los pasivos corrientes se incrementaron en 332 m se incremento en cuentas por pagar proveedores y relacionadas, y una disminución de impuestos por pagar.

Pasivos no corrientes se incrementó por desahucio en 293 m y anticipos de ventas por 72 m 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 2019, 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 2018 y sus comparativos 2017.

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 el quehacer económico de la empresa.

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.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Leonidas Almeida', is written over a large, stylized blue scribble that resembles a star or a large letter 'A'.

Atentamente,
Eco. Leonidas Almeida