

TECNIGUAY TECNICENTRO
GUAYAQUIL S.A.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2019

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

A los señores Accionistas

Tecniguay Tecnicentro 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.

2019 un año del que conocíamos la complejidad con la que teníamos que enfrentar, un gobierno apegado a la apertura de mercado y lo mas complejo con poca capacidad financiera, Ya en el año 2018 el crecimiento económico fue casi cero, es decir que prácticamente nos enfrentamos a una recesión. En un mercado cada vez mas competitivo con el factor precio.

Durante todo el periodo tuvimos que enfrentar a productos de bajo precio, y que eran importados en volúmenes mas allá de la necesidad del mercado. Se supone que el mercado es de 2,5mm de llantas de las cuales se importaron cerca de 2mm, si a esto le sumamos la producción nacional de 950M unidades podemos observar un exceso de oferta de 450.000 llantas generadas en este año, a esto hay que sumar los inventarios acumulados por los importadores los años 2017 y 2016.

ES necesario anotar que la reducción de precios en llantas PLT llego hasta un 45% en Rin 14. En camión la medida 295 80 22.5 se redujo desde 290 dólares hasta 255 dólares. Al ser un año económico complejo hemos sentido la migración de los clientes en busca de precio..

La falta de liquidez en el mercado se ha sentido desde las esferas gubernamentales que al no pagar a sus proveedores desencadenan una falta de dinero en la economía. Los importadores que mas han crecido, como podemos observar son aquellos que importan llantas chinas.

EMPRESA	MARCAS
Conauto	Aelous Coop
Tracto Mack	GT Dumlop
Durallanta	Sailum
Keyte	Effyplus

Ventas:

El ejercicio económico 2019 se nos venia con varias complicaciones. La principal el Mercado sabíamos que la guerra de precios continuaba y para Tecniguay la complicación era mayor. Ya

que hicimos una depuración de clientes que no habían tenido un comportamiento crediticio adecuado.

Tecniguay tuvo históricamente una presencia importante en el mercado de Subdistribución. Lamentablemente este mercado se fue deteriorando con la presencia de varios proveedores que entregaban facilidades de crédito sin garantía y a plazos extendidos. En PLT Continental nos entregaban tres meses de crédito el mercado se ubicaba en 5 meses de crédito que luego se convertían en seis meses por la práctica insana de los clientes.

El efecto final fue de una disminución del 24.3% en unidades y un 19.2% en dólares. Esta disminución en dólares fue menor gracias a que pusimos énfasis en patios y en llanta Camioneta radial que tiene mejor precio.

En el Mercado de camión, Tecniguay mantuvo una presencia importante en el transporte urbano los últimos tres años, mantuvo convenios con federaciones, para 2019 la falta de recursos de ese sector provocó una disminución de compras en las cooperativas y federaciones.

Nuestra respuesta inmediata fue dar mayor atención a las empresas de carga pesada y hemos iniciado con el sector de la construcción. Por qué ese sector? Está claramente definido que ese sector valora variables de rendimientos y con nuestro equipo de asistencia Técnica estamos logrando la introducción de producto Continental y General Tire. Los resultados están ya dándose y esperamos 2020 lograr un crecimiento moderado del 6.2% vs la disminución que tuvimos en el 2019 del 9.2% en unidades y un 4.8% en dólares.

Reencauche. - A pesar que el sector del transporte urbano es el que menos reencaucha logramos un KPI de 40%. La competencia de reencauche la Mundial vía precios nos ocasionó problemas en el norte de la Provincia ya que llegaron con un 15% menos en precios, en un mercado de reencauche es muy representativo.

Para finales de año tenemos ya un portafolio de clientes de carga pesada que permitirá un crecimiento importante en el 2020 del 24%.

Baterías: A pesar que para el 2019 llegaron varias marcas de baterías con promociones en precios y en varias modalidades logramos mantener nuestra presencia en el mercado con un crecimiento leve del 0.5%. La fábrica de baterías también compite en nuestro mercado con lo que este año esperamos mantener nuestros volúmenes con incremento de ventas en nuestros patios

Taller: Mantenemos un crecimiento importante cada año ya que contamos con los recursos para ello las ventas crecieron en un 26% de 360m a 386m gracias a contratos de mantenimiento con instituciones públicas. Además hemos desarrollado servicios complementarios en el taller frenos, limpieza de Inyectores A/C

Sercop /Continental:

Muy importante para la empresa la gestión de Compras públicas, que logramos casi nivelar los ingresos del año anterior, lamentablemente para nuestros resultados cambio la política de reconocimiento de la gestión lo que nos afectó cerca de 90.000.

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 2018 fueron de 2,151m mientras que para el 2019 logramos reducir a 2.115m a pesar que tuvimos gastos de liquidación de personal por 60 m dólares.

Claro esta al reducir las ventas el gasto subió del 16.53% al 18.97%. esta variable sigue siendo de preocupación continua y para el 2020 tendremos una reducción sumamente importante buscando un 15.5% sobre ventas.

Cuentas por cobrar

Durante el 2109 encargamos el grupo DAS la gestión de Credito y recaudación a Agypro lo que nos a permitido detener los créditos a clientes con no capacidad financiera. Adicionalmente hemos logrado recuperar cartera vencida y además firmar acuerdos de pago que a pesar que no son a corto plazo, a mediano plazo nos permitirán cobrar esas cuentas.

Inventarios:

Los recursos de la empresa puestos en inventarios era necesario mantenerlos , tenemos una variedad de referencia que hace necesario incrementar, como podemos ver hemos incrementado el inventario en unidades aunque en dólares se mantiene esto es debido a la caída de los precios. Creemos que con un pequeño incremento de nuestros inventarios podemos lograr el crecimiento de ventas esperadas

Prestamos:

La banca ha estado presta a apoyarnos en este ejercicio mantenemos créditos con el Banco de la producción y Banco del Austro, los costos están en 8.95% anual que es una tasa adecuada de acuerdo a condiciones del mercado.

Cuentas por pagar Relacionadas:

Una disminución de 300 m dolares se ha producido con las empresas del grupo básicamente por la disminución de compra. A finales de año firmamos un prestamos poe 1,151 dolares a 18 meses los que hasta la actualidad van siendo cumplidos adecuadamente.

Resultado de Ejercicio:

Como resultado del ejercicio tenemos una pérdida de 306 m dolares resultados básicamente de despidos 60 m ajustes política SERCOP 90 m y la implementación las NIFF que al ser su primer año recogen los impactos acumulados. Debido a esas circunstancias esperamos el 2020 recuperar los resultados.

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 esperamos este ejercicio poner lo mejor de la empresa y recuperar los resultados.

Atentamente,



Eco. Leonidas Almeida
Gerente General