

INFORME DE GERENCIA TECNIGUAY S.A.

Señores
Accionistas
Presentes

Apreciados Accionistas:

En esta ocasión me ha tocado presentar el informe de labores por el ejercicio económico 2003 del Tecnicentro Guayaquil, TECNIGUAY S.A. en calidad de Gerente General, razón por la cual primero quiero manifestarles el agradecimiento respectivo por la confianza en mi depositada.

ENTORNO

A pesar que la economía del país a nivel macroeconómico arroja parámetros adecuados como el crecimiento del PIB. que llego al 1.5%, la tasa de interés activa bancaria referencial demuestra una disminución del 3% ubicándose en 10.7%, la inflación para el año 2003 se ubico en 1 dígito y los compromisos con los agentes económicos externos han llegado a acuerdos estables; Esto ha sido a costa de sacrificios importantes en el sector real de la economía, y el apoyo del sector petrolero que es el causante único del incremento del PIB.

La atención gubernamental al sector externo ha ocasionado desatención al sector interno provocando iliquidez y no-asignación de recursos a las entidades públicas que participan gran parte de actividad económica. En lo que se refiere a nuestro sector un efecto importante se ha sentido en ventas y recuperación de cartera de los Municipios y constructoras que trabajan con el gobierno.

VENTAS

Las ventas netas para el año 2003 llegaron a 4.929.602 dólares inferiores en 2.6% al año anterior en que se sumo la actividad de Neumacento (compañía absorbida por TECNIGUAY.

El mercado Ecuatoriano se ha visto afectado por las marcas Pirelli y Maxis, en PLT Maxis en LT radial y Asiáticas en MT. Nuestro mercado es muy susceptible y elástico al factor precio, sin embargo el efecto ha sido mínimo, hoy hemos recuperado los puntos perdidos y superado las ventas, gracias a un trabajo conjunto entre Compañía Ecuatoriana del Caucho y TECNIGUAY S.A. logrando un portafolio más extenso y desarrollo del mercado que nos esta ubicando en la preferencia de nuestros clientes

Reencauche es una línea que todavía no logramos el nivel adecuado de ventas, este negocio significa un 5% de nuestras ventas, esperamos luego de implementar adecuadamente el trabajo de asistencia técnica y fidelizar a nuestros clientes incrementar nuestra operación en reencauche.

La diversificación a través de aceites, baterías, amortiguadores han logrado llegar a un 15% de nuestras ventas en base a convenios con los proveedores, que nos han permitido mejorar nuestro margen operativo.

GASTOS

Especial Atención se ha puesto en los gastos logrando una disminución de 77.000 dólares respecto al año anterior es decir pasamos de 17.4% sobre ventas a 16.4% sin embargo todavía queda un gran camino por recorrer esperando lograr una disminución de 2% para este año.

RESULTADOS

Como Ustedes peden observar en los Estados Financieros la compañía no logro obtener rentabilidad en este ejercicio, a pesar de que los resultados operativos son positivos el gasto financiero ocasionado por el alto endeudamiento de la compañía determina una perdida de 72.764.

Cabe señalar que hemos tenido que dar de baja cuentas por cobrar por 35.000 dólares directamente a resultados.

CARTERA

Las cuentas por cobrar de la compañía se han incrementando debido al incremento de ventas, adicionalmente ha afectado las cuentas clientes gubernamentales y aquellos que dependen directamente de este sector como son las constructoras.

Hemos implementado acciones restrictivas y de depuración de clientes para controlar este problema. Adicionalmente se ha contratado un cobrador adicional. Esto h permitido mejorar la tendencia que nos llevo hasta 90 días. Nuestra meta para el presente año será lograr 75 días para mediados del 2004.

Las reservas de cuentas incobrables cobren suficientemente este rubro. Ya que hemos aplicado 58.000 dólares a los clientes problema de Neumacentro y hoy la reserva supera en 12.000 dólares la necesidad real.

Para el año 2004 mantendremos la política de incrementar la reserva en 2.000 dólares mensuales a fin de mantener controlado este contingente.

ENDEUDAMIENTO

El endeudamiento es el tema de mayor preocupación para la Administración, Directorio, y Accionistas, razón por la cual agradezco el apoyo de todos en el incremento de capital aprobado.

Como Ustedes pueden ver el costo financiero definitivamente peso para que este año no logremos resultados finales positivos y nos limitan día a día en nuestra operación.

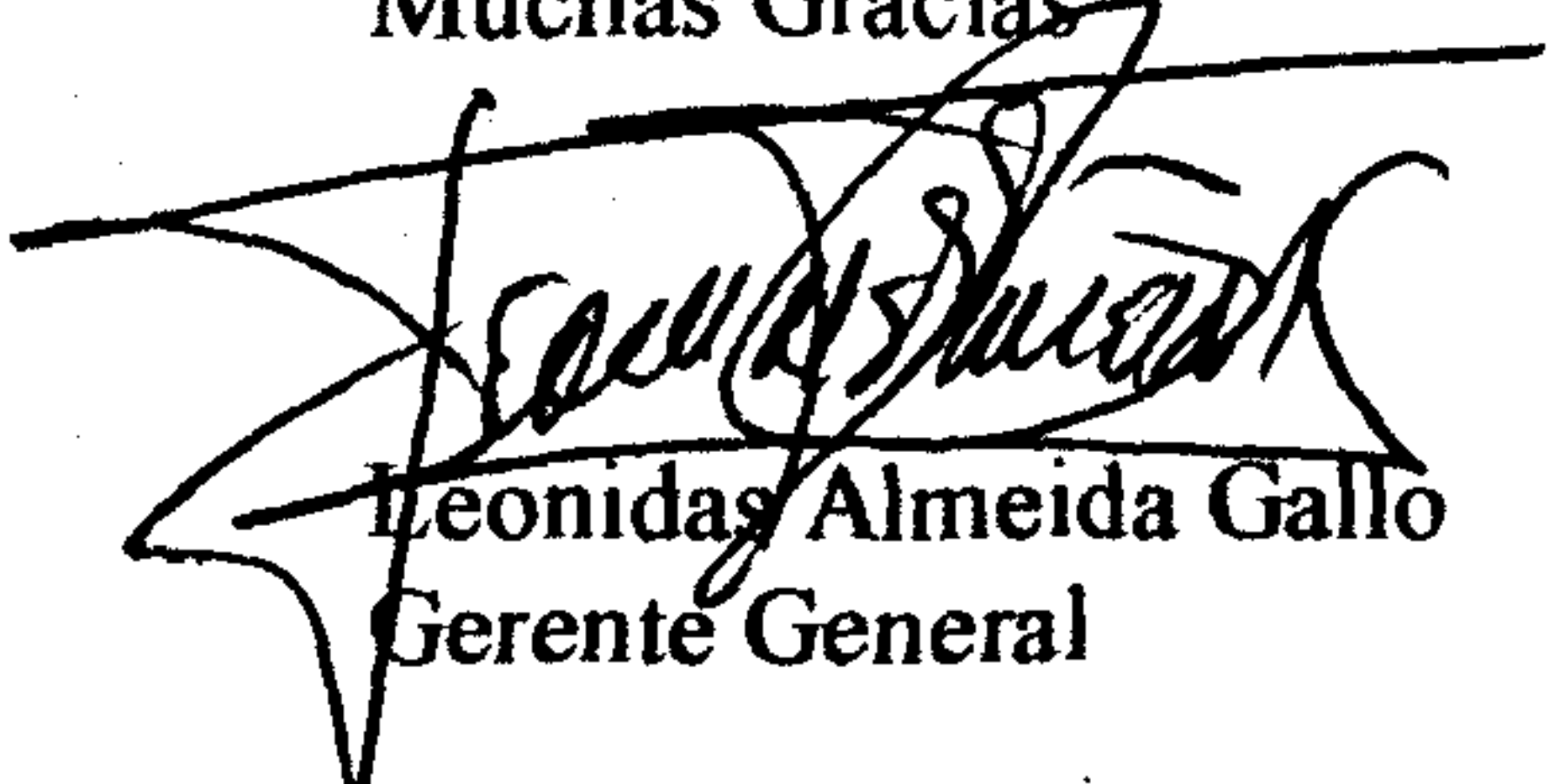
La deuda bancaria pasó de 700.000 dólares en el año 2002 a 541.537 a diciembre del 2003 en condiciones muy forzadas ya que toda la deuda esta refinanciada con tabla de amortización a 24 meses lo que hace estos dos años venideros sean limitados en el crecimiento y desarrollo de ventas, comprometidos estamos en eficientar el capital de trabajo y rentabilizar la operación a fin de manejar la deuda adecuadamente.

Señores Accionistas, adjunto encontrarán Estados financieros comparativos 2003-2004, presupuesto 2004 y los informes correspondientes.

Con el objeto de cumplir los requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías me permito informar lo siguiente:

1. - Se detalla ampliamente en el reporte, el cumplimiento de los objetivos para el año 2003.
2. - Se ha cumplido con las resoluciones de la Junta general de Accionistas y el Directorio de Tecnicentro Guayaquil S.A.
3. - En cuanto a lo actuado en las áreas legal, administrativa y laboral, se cumplió con lo dispuesto por el Directorio y la Junta de Accionistas.
4. - Los exámenes comparativos de la situación financiera y de los resultados respecto al ejercicio 2003, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.

Muchas Gracias



Leonidas Almeida Gallo
Gerente General