



# INFORME DEL GERENTE GENERAL

---

Cuenca, 20 de marzo del 2020

Señores

JUNTA DE ACCIONISTAS

Ciudad.

A continuación les informo las actividades desarrolladas por Tecnicentro del Austro S.A. del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2019 y pongo a consideración los Estados Financieros y de Resultados, cumpliendo así con la ley de compañías.

Seguimiento a actas:

1. El Destino de las utilidades del 2018, se cancelo el 80%, es decir un total de \$552069.59.
2. Se realizó la Reforma al Estatuto Social en el artículo Quinto sobre el Objeto Social.

---

3. Debido a la huelga de Octubre se suspendió el proyecto en la estación de servicio 12 de Octubre.

4. Las ventas a la Minera Lundin Gold son de \$70524 hasta el momento.

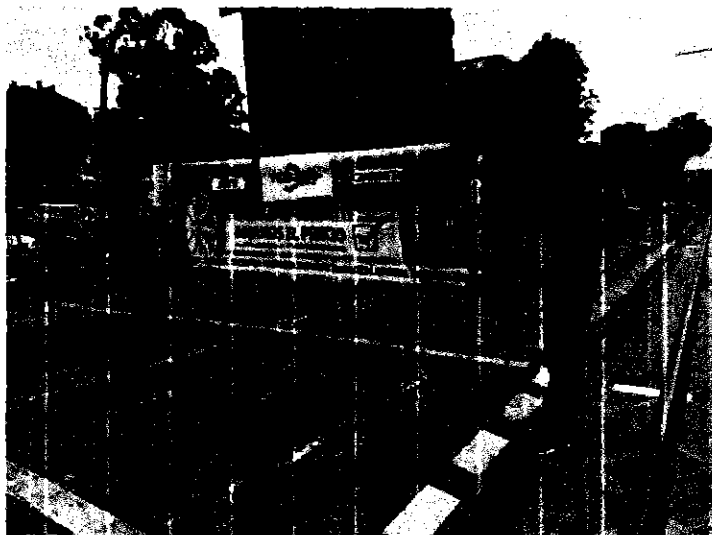
---

# ESTRATEGIAS 2020

## Estrategia PLT

- Nuestro objetivo principal es el que los clientes conozcan nuestros nuevos precios con la campaña #bajamoslosprecios, por medio de redes sociales, pantallas led, activaciones, envíos masivos de emails y mensajes.
- La estrategia esta ayudando a que los consumidores tanto finales como subdistribuidores se decidan por un mejor producto a un precio competitivo.

# COMERCIAL



# COMERCIAL

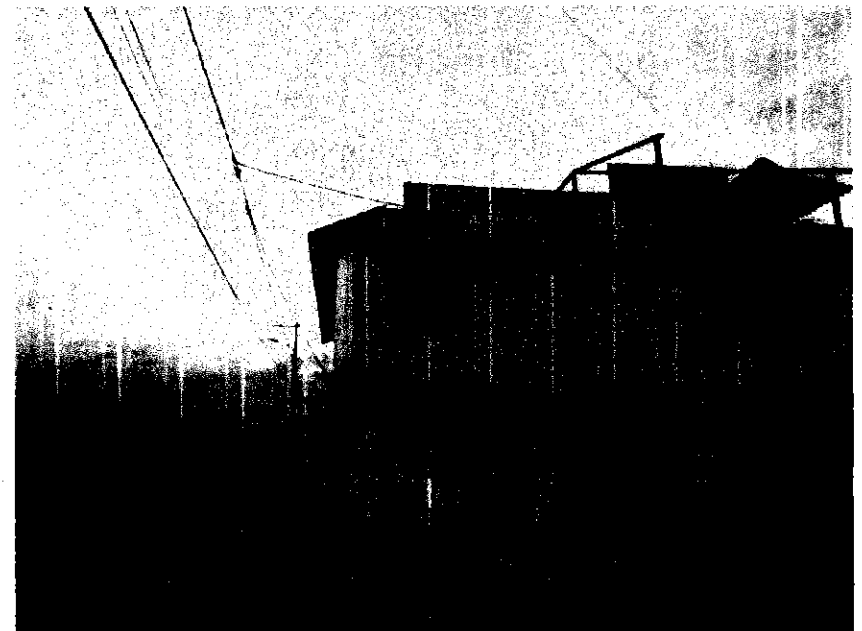
---



## Estrategia LTR

- TerraincontactAT50, es nuestro caballo de batalla, estamos haciendo una campaña destinada a que ese producto se posicione a nivel general como un producto de alta calidad, con un costo por kilometro muy competitivo.
- Tenemos testimoniales con rendimientos superiores a 65 mil kilómetros.
- La aceptación en consumidor final y flotas es muy buena, y estamos trabajando con la su distribución para incrementar su compra.

# COMERCIAL



## Estrategia CVT

- En la familia CVT, hemos realizado pruebas del nuevo producto HSR3 con resultados superiores a la HSR2 (15% aproximadamente), estas se realizaron en Loja, Riobamba y Naranjal (flotas potenciales).
- Estamos visitando flotas que no utilizan producto Continental, con buenas proyecciones, buscan empresas que asesoren con el sistema Conti Life Cycle. Además hemos encontrado varias empresas de transporte de consumo masivo que utilizan aro 17.5.
- Por el momento tenemos en proyecto la instalación de Soluciones digitales en 7 empresas. Lundin Gold esta planificada la instalación en abril.
- Estamos negociando con varias empresas que producen plataformas, en la zona del austro, esperamos que con Barum podamos vender durante todo el 2020.

# COMERCIAL

---

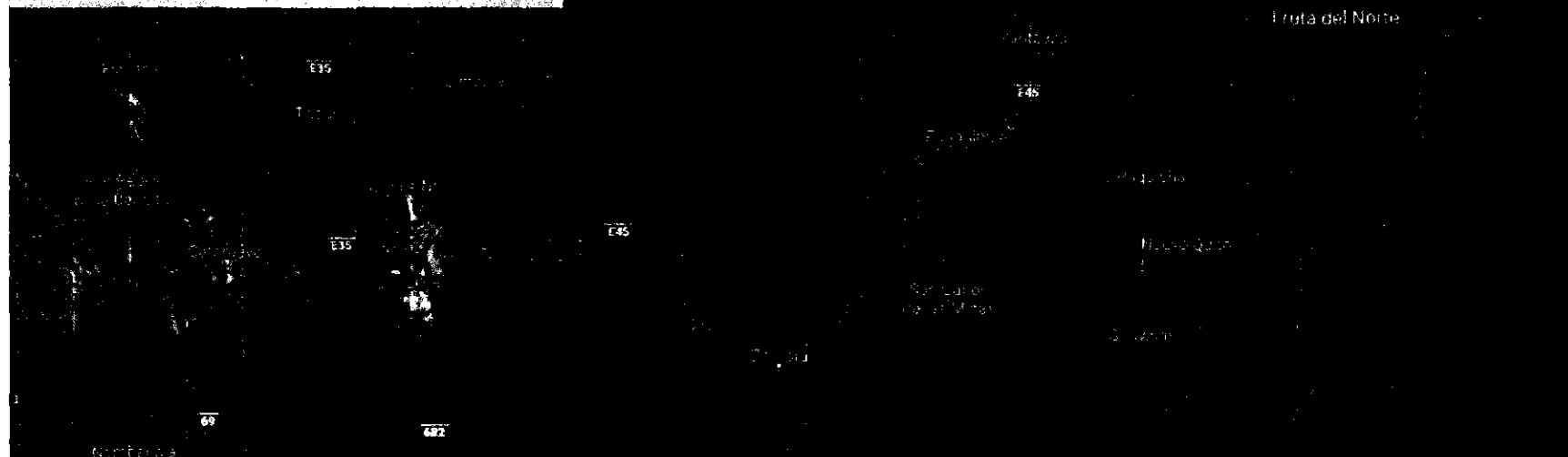
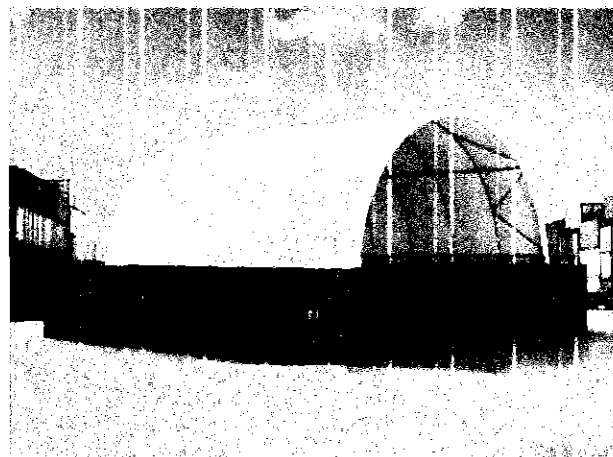
## PROYECTOS 2020

### •YANTZATZA

- Yantzatza es una zona en desarrollo por la minería, con una alta demanda de vehículos pesados para el transporte desde las minas hacia los puertos.
- Estos vehículos son independientes de las 2 mineras que están trabajando en la zona, Aurelian Gold y Ecsa.
- Existe una oportunidad de implementar un Conti Truck Center, para el mantenimiento de estos vehículos, en donde podemos ofrecer servicios de Alineación, Balanceo, Cambio de Aceite, Reparación de Neumáticos, y otros servicios que en los 15 años que durara el proyecto se irán desarrollando.
- Para las líneas de CVT nueva y reencauche hay muchas oportunidades, ya que los vehículos que están prestando servicios son nuevos y podemos trabajar mucho en el costo por kilometro.
- La inversión aproximada es de \$105.000 ( Construcción y Herramientas).

# COMERCIAL

## PROYECTO CONTITRUCK CENTER YANTZATZA



# COMERCIAL

---

## PROYECTOS 2020

- MACAS

- Debido a la venta del local en el que laboramos actualmente, tenemos que buscar una nueva opción. El nuevo dueño nos indico que existiría un incremento. Pagamos actualmente \$1800

- Conseguimos un terreno amplio, en el cual tendríamos que realizar una inversión de \$70.000 entre maquinaria y construcción.

- El nuevo terreno tiene un costo de arriendo de \$700 más IVA, con lo cual tendríamos un ahorro fuerte, lo que nos permitiría realizar la inversión.

# COMERCIAL



# COMERCIAL

---

## PROYECTOS 2020

- **RIOBAMBA**

- Las operaciones de Riobamba se abrieron en el 2014, convirtiéndose en una zona de expansión para Tedasa.
- Nuestra fortaleza es la cobertura que realizamos en cantones con las diferentes líneas de negocio de la empresa.
- Vemos una gran oportunidad en la línea de Flotas, con la inversión en un Conti Truck Center, ya que es una zona donde no se ofrecen servicios completos para vehículos pesados.
- Encontramos un local prácticamente listo, acorde a las necesidades donde se requieren adecuaciones mínimas, y la maquinaria por un total de \$50.000 aproximadamente.
- El valor del arriendo es de \$800 mas IVA.

# COMERCIAL



---

**Comportamiento de Resultados.**

| AÑO  | MONTO \$      | % VENTAS |
|------|---------------|----------|
| 2017 | \$ 604,079.00 | 2.70%    |
| 2018 | \$ 780,340.00 | 3.40%    |
| 2019 | \$ 338,341.00 | 1.60%    |

**Proveedores.**

Al 31 de Diciembre del 2019 el saldo por pagar a los proveedores fue cero.

Se adjuntan los Estados Financieros.

Atentamente,



**Jaime Ríos Villacis.**

**GERENTE GENERAL**