

**TECNILLANTA S.A.**  
**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

Fecha: 8 de marzo del 2017

**Señores Accionistas:**

En cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, así como en las normas estatutarias de la empresa, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía: **TECNILLANTA S.A.**, presento a vuestra consideración el siguiente informe de gestión y resultados correspondiente al ejercicio 2016.

**1.-Cumplimiento de objetivos previstos para el Ejercicio Económico**

Durante el ejercicio 2016, la empresa realizó ventas por sus segmentos de negocio: llantas, baterías, aceites, lubricantes, reencauche logrando la mayor concentración en el segmento llantas 90%

**2.- Cumplimiento de las Disposiciones de la Junta General de Accionistas y el Directorio**

Informo además que durante el ejercicio 2016, se han dado cumplimiento estricto a las disposiciones de los señores accionistas, directorio; así como con disposiciones legales, contables y tributarias vigentes.

**3.-Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio 2016**

A continuación los principales hechos que fueron determinantes en Tecnillanta en el año 2016

**COMERCIAL**

- Durante el año 2016 Tecnillanta soportó la contracción del mercado y crecimiento de contrabando en las fronteras, por lo cual evidenció una caída en promedio del 26% en ventas con respecto al 2015.
- Las Importadores de neumáticos Asiáticos mantuvieron precios agresivos en el mercado incrementando la competencia y afectando a los márgenes de la compañía, reduciendo así nuestra participación en los canales de Sub distribución y flotas.
- Precios bajos del petróleo golpean los ingresos del estado provocando escasos recursos en el sector público y por ende la disminución representativa en los negocios con instituciones públicas y privadas que tuvieron afectación directa a la baja en la venta.
- En la línea de baterías y lubricantes del año 2016 se logró un incremento en ventas del 34% y 344% respectivamente vs el 2015, siendo un objetivo para el año 2017 el conseguir un incremento del 15% sobre las ventas del 2016 en estas líneas.

- Tras una segmentación adecuada de los asesores comerciales por tipo de Mercado se realizó la re asignación de clientes que tuvo como objetivo el seguimiento y cobertura oportuna en cada una de las zonas revisadas.
- Se establecieron políticas comerciales acordes a las establecidas por fábrica en las que se consideraron precios de venta netos tanto para PLT como para CVT, lo que nos permitió mantener la venta en las marcas de mayor volumen.

## **OPERACIONES**

- Durante el 2016 donde los factores determinantes en la venta fue el precio y calidad de servicio se realizaron mejoras en los tiempos de despacho para mantener clientes cautivos.
- El mantener inventario y un mix adecuado de producto nos permitió conservar nuestra participación en ventas en patios ayudándonos de esta manera a nuestro flujo.
- Se implementó un índice de medición de asertividad de forecast a fin de medir la eficiencia del método de planificación buffer.
- Se reasignaron actividades a las unidades de transporte propias con el objetivo de maximizar la optimización volumétrica y limitar así los fletes de terceros.

## **FINANCIERO**

### **Las condiciones externas de nuestro negocio durante el 2016:**

- Las Ventas de vehículos se reduce en -30% en comparación al año anterior 2015
- Decrecimiento de la economía del país PIB -1.7% a diciembre del 2016.
- Falta inversión del aparato burocrático hizo que exista una notable falta de liquidez en el mercado ocasionando retrasos en los pagos de clientes e incrementando los días de cuentas por cobrar de la empresa.
- Se realizó seguimiento y control a los gastos fijos mensuales de la compañía llegando a negociaciones de proveedores de bienes como de servicios.
- Para el 2016 Tecnillanta incrementó la PROVISION CUENTAS INCOBRABLES (USD. 270.543) cumpliendo de esta manera las políticas establecidas.
- En el ejercicio 2016 se establece un seguimiento minucioso a la cartera en estatus legal logrando resultados positivos para la compañía, muestra de ello se refleja en la recuperación de USD. 208.899 de la cartera más de 120 días así como acuerdos transaccionales por USD 131.168

### **4.- Situación Financiera de la Compañía**

### **Estado de resultados**

Los ingresos operacionales de Tecnillanta S.A. en el año 2016 ascendieron a \$11.729.059 con un decremento de \$4.188.593, equivalentes a una disminución del 26% con respecto al 2015 y la utilidad neta fue de 351.274 en 2015 y 18.889 en el 2016 que corresponde a una variación negativa del 94%, esta disminución ocurre debido al difícil entorno económico del mercado.

### **Balance general**

El activo total a 31 de diciembre de 2016 es de \$6.993.580, con un aumento de \$36.480, que equivale a un incremento del 6% con relación al 31 de diciembre del 2015.

Las cuentas por Cobrar de clientes disminuyeron en \$48.500 en relación con las reportadas en el 2015, sin embargo la provisión cuentas incobrables se incrementa en un 81% respecto a la provisión del año 2015 es decir \$ 270.543, lo que ha representado un impacto en los resultados del ejercicio 2016.

El pasivo total pasó de \$4.038.407 a diciembre de 2015 a \$4.430.922 a diciembre de 2016, con un aumento de \$392.515. Este cambio se explica principalmente por el incremento en cuentas por pagar a Proveedores Comerciales y Préstamo Bancario.

El patrimonio de los accionistas pasó de \$2.590.373 a \$2.562.657 a diciembre de 2016, presentando un decremento de \$27.715, equivalente a una disminución de 1%.

### **5.- Propuesta Utilidades del 2016**

Se considera que las utilidades del ejercicio económico 2016 igual a \$ 18.889 no se distribuyan y se pasen a utilidades acumuladas luego del cálculo de la respectiva reserva legal hasta próxima consideración de los accionistas.

### **6.- Recomendaciones a la Junta General Políticas y Estrategias para el 2017**

Tomando en cuenta las situaciones vividas en el año 2016 la Gerencia considera importante mantener:

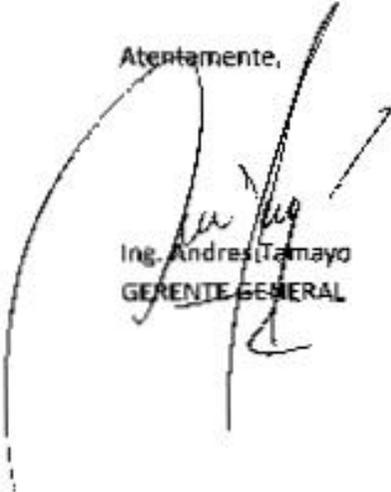
- La participación agresiva en el mercado para defender sus nichos.
- Mejorar el mix de ventas para incrementar su venta neta.
- Con el nuevo socio estratégico de lubricantes desarrollar nuevos canales (sub distribución)
- Con la inversión de un centro de servicio por parte de Bosch incrementar la venta en puntos
- Ajuste de gastos en base al volumen de ventas.

#### **7.-Cumplimiento sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera**

En cumplimiento de las disposiciones del Organismo de Control, Informamos a los señores accionistas que los balances de la compañía fueron preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs), según lo establecido en las disposiciones normativas y técnicas vigentes.

Acompaño los estados financieros auditados por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2016, para su conocimiento y aprobación.

Atentamente,



Ing. Andres Tamayo  
GERENTE GENERAL