



SEMAYARI
SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

CONTI TRUCK CENTER

Av. Eloy Alfaro 24-74 y Av. 5 de Junio
(Panamericana Sur * diagonal al Terminal Terrestre)
Telfs: (03) 2811-364 / 2813-834
Fax: (03) 2813-478

Informe de Gerencia de la Compañía - Ecuador
"SEMAYARI - SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.011

Señor Lcdo.
Miguel Ribadeneira Terán
Presidente
Señores Socios.

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y los Estatutos vigentes de la Empresa, me permito presentar a Ud. (s), el informe correspondiente al año 2011, el mismo que se despliega a continuación.

Introducción

El año 2011 hubo un crecimiento de la economía del país aproximadamente del 7.80 %. Sin embargo se generó un déficit comercial de \$8.000.000 millones en el país. Para el sector automotriz, fue un año que nuevamente rompió récords, y se consiguió la increíble cifra de 139.893 vehículos nuevos vendidos. De esta forma al cerrar el 2011, el parque automotor cuenta con aproximadamente 1.800.000 vehículos.

Esta cifra es importante para el negocio de reposición de llantas, sin embargo los datos de importaciones de llantas para vehículos livianos y pesados tuvo un decrecimiento de alrededor un 15% en unidades. Esto se venía proyectando desde el último trimestre del año 2010 puesto que la situación de huelgas en Continental hizo prever a los importadores grandes stock de mercadería, que a la final ocasionaron una sobreoferta en el mercado dado el arreglo final en la planta y la estabilidad durante todo el año 2011.

Adicionalmente el mercado internacional del caucho, principal componente de los neumáticos, tuvo crecimientos importantes de su precio en alrededor un 10% en los precios finales hacia el consumidor.

Dentro de este entorno se generaron cambios importantes en la estrategia comercial de la red de distribuidores Erco Tires a la cual pertenece Semayari. Como principal objetivo se definió la consolidación de la producción nacional y la introducción de las llantas de camión radial marcas General Tire y Barum, una vez cumplido el periodo de pruebas. Esto demandó tanto de la planta como de los distribuidores un esfuerzo adicional en plazos y rentabilidad que permita reposicionar nuevamente a las marcas mencionadas, ya que anteriormente se estuvo trabajando con producto importado de la china marca Aeolus.

Se realizaron agresivas acciones y campañas de mercadeo durante todos los meses del año, entre otras: Precios de Fabrica con el evento Tour Innovación, Bonos de Combustible, Feria de Llantas, Promoción por el Mes del Chofer, Promo Navideña, entre otras. Bajo este lineamiento se consiguió un importante posicionamiento de las marcas, pero desde luego con una disminución en la rentabilidad de la empresa.

GENERALTIRE



Av. Eloy Alfaro 24-74 y Av. 5 de Junio
(Panamericana Sur * diagonal al Terminal Terrestre)
Telfs: (03) 2811-364 / 2813-834
Fax: (03) 2813-478

También debemos acotar que en el año 2011 la incidencia de la importación sin aranceles de las Federaciones de Transporte (Fenacotip y Fenatrape) sigue incidiendo de una forma desleal al manejo de las empresas organizadas formalmente y que cumplen con todos los tributos y normas legales del país.

[REDACTED]

El entorno general del negocio fue complejo debido a que se junto la situación de las exigencias para el posicionamiento de los nuevos productos y la sobreoferta en el mercado, haciendo muy competitivo la comercialización del mismo.

Este entorno demando que la empresa visualice estrategias que permitan mejorar la liquidez para poder manejar adecuadamente el crecimiento en los plazos de crédito que requiere el mercado. Las cuentas de inventarios, activos fijos y exigibles se mantuvieron similares al año 2010, y el crecimiento importante se refleja en el activo disponible permitiendo una importante liquidez en las cuentas de la empresa. Esto se consolido gracias a que se contrajeron obligaciones con instituciones financieras que mejoraron considerablemente la posición financiera tanto en bancos como en inversiones.

En cuanto al crecimiento de ventas se logro aproximadamente un 5%, que es inferior a periodos anteriores. Como se ha indicado a lo largo de este informe, la introducción de los nuevos productos de la planta demando un esfuerzo adicional en los descuentos a cliente, además que se ha observado un crecimiento significativo de la línea de reencauche, mermando ventas de llanta nueva. Además, todo el año 2011 como se ha explicado fue muy competido por todos los actores del negocio llantero, lo que tuvo como efecto un bajo crecimiento al final del periodo.

Por otra parte, la división de accesorios y repuestos contribuyo ostensiblemente en las cifras globales de la empresa, ya que creció su participación en el volumen de rentabilidad de un 12% al 20% de los valores consolidados de la empresa.

Al revisar las cifras financieras, se observa un decrecimiento importante de la rentabilidad neta, debido básicamente a las razones detalladas de la introducción y posicionamiento de los nuevos productos en el mercado llantero. Sin embargo consideramos que dada la complejidad actual del negocio se ha conseguido mantener una solida posición de la empresa y las expectativas de crecimiento y mejora se podrán apalancar de mejor forma para años venideros.

En lo que respecta a las obligaciones legales con el Fisco, Obrero-Patronales, y otras se han manejado con total apego a la ley y dentro de los plazos establecidos, y desde luego bajo los lineamientos de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Además es importante señalar que se ha cumplido con los plazos establecidos para el proceso de adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

at

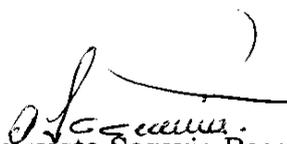


Av. Eloy Alfaro 24-74 y Av. 5 de Junio
(Panamericana Sur * diagonal al Terminal Terrestre)
Telfs: (03) 2811-364 / 2813-834
Fax: (03) 2813-478
Latacunga - Ecuador

Me permito presentar a Uds. Señores accionistas mis más sinceros y efusivos agradecimientos por su colaboración y confianza prestados hacia mi persona, para poder cumplir a cabalidad con tan delicada función, y de esta forma alcanzar las metas propuestas. De igual forma, es necesario resaltar la colaboración de todo el personal administrativo y de ventas, gracias a quienes se ha logrado consolidar una empresa sólida y con verdaderas proyecciones de crecimiento a futuro.

Augurándoles mejores días tanto en el aspecto personal, como en el empresarial, para que juntos enfrentemos los retos del mañana, me suscribo.

Atentamente,


Sr. Augusto Segovia Recalde
Gerente General Semayari Cia. Ltda.

