

**Informe de Gerencia de la Compañía
"SEMAYARI - SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.012**

**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 2012, el mismo que se despliega a continuación.

Entorno.

El año 2012 se generó una desaceleración de la economía del país, puesto que se cerró aproximadamente con un crecimiento del 5 %. La balanza comercial cerró con un déficit de 120 millones de dólares, que es una recuperación si se compara con los datos del 2011 cuando el déficit fue de alrededor 700 millones. Para el sector automotriz fue un año muy complejo, dividido en 2 semestres totalmente opuestos. La generación de los cupos de importación para vehículos que se impuso en junio del 2012, influyó directamente para que se cierre con un decrecimiento en las ventas de un 17% en unidades comparado con el año anterior, y así se finalizó el 2012 con 116.000 vehículos nuevos comercializados.

En cuanto a los números globales del negocio de llantas, se observó un decrecimiento general tanto en la familia de livianos como en pesados. Se estima una desaceleración de aproximadamente un 5 % de las unidades de llantas colocadas entre producción nacional e importadas. Esta contracción se debe a la sobreoferta generada desde el año 2011, además de un fuerte crecimiento del producto reencauche impulsado desde el Gobierno Nacional que ha generado un ahorro considerable para el segmento de llantas pesadas, así como un manejo más sustentable para el medioambiente.

Sin embargo, dentro de este marco, nuestro principal proveedor Continental Tire Andina, ha continuado con su estrategia agresiva de introducción de producto radial en llantas para buses y camiones, que adicionalmente desde agosto del 2012 permitió la fabricación de la marca Continental, la línea premium del grupo.

Además, se gestionó varias campañas de promoción y mercadeo enfocadas a celebrar los 50 años de la planta en el país, durante todos los meses del año, entre otras las más importantes: Feria de Llantas, Agosto al Costo, 50% descuento en la segunda llanta, Promo Navideña, etc.

Situación Interna.

El entorno comercial interno del negocio fue complejo, y hasta cierto punto considero con mayor dificultad que el año 2011. El mayor interés fue mantener volúmenes de ventas en unidades similares al año pasado, sin embargo en las llantas importadas para buses y camiones se produjo la mayor complicación por la falta de un oportuno abastecimiento de nuestro proveedor.



SEMAYARI

SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

Esto representó un fuerte impacto para la rentabilidad de la empresa, puesto que en esta línea de productos se maneja una mejor rentabilidad que en el resto de mercaderías. Además en este mismo segmento, el crecimiento de la línea de reencauche generó un impacto inverso en la venta de llantas nuevas. Consecuentemente la disminución de ingresos para la empresa, pero se está manteniendo a los clientes con la generación de productos que permitan el ahorro en sus costos. Adicional, la introducción de la marca Continental producida en Ecuador, demandó mayor esfuerzo de la gestión de ventas, y sacrificio en los márgenes de rentabilidad. Adicionalmente, la contracción en las ventas generó que Semayari incremente el volumen de su inventario, con el objetivo del cumplimiento de objetivos con los proveedores, y así se generen las bonificaciones que permitan un mínimo de rentabilidad para la empresa.

De igual forma la división de accesorios y repuestos no tuvo un incremento en las ventas, pero al menos se consiguió mantener los niveles del año 2011. Se espera la introducción de nuevos productos para este 2013, que permita la consecución de nuevos objetivos y crecimiento de los ingresos y rentabilidad.

Estos antecedentes, generaron que el resultado de las ventas no tenga crecimiento, por primera vez en algunos años. Adicional, los márgenes de rentabilidad han decrecido por segundo año consecutivo, por lo cual es primordial definir estrategias para este año 2013 que permitan un mejoramiento en los indicadores de gestión de la empresa. La noticia positiva de esta parte, es que al menos el volumen de gastos tuvo un mínimo incremento. De ahí que otra estrategia es el atento cuidado en los presupuestos para este año, así como acciones que permitan una reducción importante de los gastos, que generen un resultado final mejorado para la empresa.

En la posición financiera de la empresa, es muy importante el cambio que se generó a través de la implementación de las Normas Niifs. Considero que los ajustes realizados han mejorado sustancialmente la situación patrimonial de Semayari, y expresan actualmente el estado real de la empresa y bienes. De ahí que este rubro es el de mayor crecimiento en los balances. Revisando los comparativos de los estados 2011 y 2012, se observa un crecimiento en el volumen total de activos, sin embargo el segundo rubro con mayor crecimiento está en los inventarios, que se generó con el objetivo de alcanzar los objetivos propuestos por los proveedores, así como contar con el suficiente stock de productos para los requerimientos del mercado. Sobre la cuenta de pasivos, observamos que se genera un crecimiento debido a las necesidades de financiar los mayores volúmenes de operación y activos de la empresa.

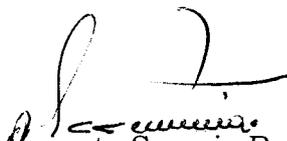
En la cuenta de patrimonio es importante resaltar el crecimiento positivo debido al impacto de las normas Niifs, tanto por superávit por revaluación, como por resultados acumulados por adopción. Como había indicado, actualmente se está reflejando la situación real de la empresa, y permite fortalecer la posición financiera de la misma.

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 implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) durante este primer año de adopción.

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.