



SEMAYARI

SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

**Informe de Gerencia de la Compañía
"SEMAYARI - SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.013**

**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 2013, el mismo que se despliega a continuación.

Entorno:

El año 2012 la economía ecuatoriana registro la peor tasa de crecimiento de los últimos 3 años, cerrando con un 4.5 %, que sin embargo de ser la menor de este período, es mayor que las obtenidas por otros países de la región.

La balanza comercial de Ecuador cerró en 2013 con un déficit de \$-1.084 millones, saldo que al ser comparado con el obtenido en 2012, que fue de \$-440,6 millones, este se incremento en \$ -643,4 millones, según el Banco Central del Ecuador (BCE).

Para el sector automotriz la temática de la restricción de importaciones fue similar a la del año 2012, y generó un decrecimiento de aproximadamente 7,000 unidades menos. En Ecuador se comercializaron 113.950 unidades de vehículos en 2013, lo que representó un 6,1% menos de unidades que lo registrado en el mismo periodo en 2012, según reveló la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade- Info Andes).

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 2 % 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 si bien es cierto ha contribuido al principio de generar volumen para mantener productiva y rentable a la planta, ha complicado el tema de la rentabilidad hacia el canal de la distribución.

Además, se gestionó varias campañas de promoción y mercadeo enfocadas al auspicio de Continental en el Mundial de Futbol Brasil 2014. Estas activaciones se desarrollaron durante todos los meses del año, entre otras las más importantes: Precios Mundialistas, Festival de Carnaval, Mes de la Camioneta, Promo Diners Club 3x4 , Precios de Fabrica, Agosto al Costo, Promo Navideña.



SEMAYARI

SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

Situación Interna

El entorno comercial interno del negocio fue complejo, y hasta cierto punto considero el de mayor dificultad de los últimos 10 años. El mayor interés fue mantener volúmenes de ventas en unidades similares al año pasado, sin embargo, nuevamente en las llantas importadas para buses y camiones se produjo la mayor complicación por la falta de un oportuno abastecimiento de nuestro proveedor.

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 efecto 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, para conseguir los volúmenes de ventas de años anteriores, cada año se ha vuelto más difícil, lo que ha generado mayor agresividad en los descuentos al cliente, y menor rentabilidad a la empresa.

Por otra parte, en la línea de llantas para vehículos livianos, se produjo un fuerte decrecimiento de las ventas hacia el canal de la reventa o subdistribución. Esto debido a la diversidad de marcas y opciones atractivas de financiamiento que están ofreciendo los importadores en este segmento. Además, se ha complicado el tema de la recuperación de la cartera, y el crecimiento de clientes morosos en todas las líneas de productos.

Todos estos factores, contribuyeron a que por primera vez en 10 años, no se logren los objetivos de ventas y cupos negociados con la fábrica, generando así un fuerte impacto en la rentabilidad al dejar de percibir las bonificaciones del último trimestre del año y la bonificación anual de la línea de llantas con Continental Tire Andina.

Por otra parte, la división de accesorios y repuestos tuvo un incremento importante en las ventas y rentabilidad, que contribuyó para hacer menos fuerte la caída global de la rentabilidad de la empresa.

Estos antecedentes, generaron que el resultado de las ventas tenga un decrecimiento, por primera vez en algunos años. Adicional, los márgenes de rentabilidad han decrecido por tercer año consecutivo, y por lo cual es primordial definir estrategias para este año 2014 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 resaltar la prioridad que se ha dado para mantener la solidez a través de nuevos aportes para futura capitalización, así como la retención de utilidades no distribuidas.



SEMAYARI

SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

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 mantenido los procesos de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) durante este segundo 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.