



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

**Informe de Gerencia de la Compañía**  
**"SEMAYARI - SEGOVIA MAYA RIBADENEIRA CIA. LTDA."**  
**POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.014**

**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 2014, el mismo que se despliega a continuación.

**Entorno.**

El año 2014 la economía ecuatoriana registro la peor tasa de crecimiento de los últimos 4 años, cerrando con un 3.8% (Cifra del Banco Central), que sin embargo de ser la menor de este periodo, es mayor que las obtenidas por otros países de la región.

La balanza comercial de Ecuador cerró en 2014 con un déficit de \$-727 millones, saldo que al ser comparado con el obtenido en 2013, que fue de \$-1.041 millones, lo cual demuestra una recuperación del comercio ecuatoriano, según el Banco Central del Ecuador (BCE). Sin embargo, es importante resaltar la caída del precio promedio del petróleo en un 12%, y con tendencia a seguir descendiendo.

Para el sector automotriz la temática de la restricción de importaciones y nuevas normas técnicas fue similar a la de los últimos 2 años. Sin embargo, Ecuador cerro con un total de 120.015 unidades comercializadas en 2013, lo que representó un incremento del 5.45% en relación al año anterior, según reveló la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade).

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 10% de las unidades de llantas colocadas entre producción nacional e importadas. Esta contracción se debe a las restricciones implantadas por el gobierno para las importaciones a través de normas técnicas, ley de reciclaje, y ley de reencauche,

Sin embargo, dentro de este marco, nuestro principal proveedor Continental Tire Andina, ha continuado con su estrategia agresiva de crecimiento en el mercado, lo cual positivamente ha permitido un crecimiento de 11% de participación de mercado en la línea de llantas para vehículos livianos, y además un crecimiento de 5% para el segmento de buses y camiones.





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

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: Conti Futbol Club, Promo Mais Mundialista, 3x4 Semana Santa, Mayo Mes de la Camioneta, Agosto al Costo, Descuentos Locos Septiembre, Promo Fiestas Octubrinas, Adelantando Buen Fin de Año, Black Friday, entre otras.

### **Situación Interna.**

El entorno comercial interno del negocio fue competitivo como en los últimos 5 años. Sin embargo, este año 2014 se lograron cumplir los objetivos planteados en todas las líneas de negocio de la empresa, lo cual contrasta positivamente con lo sucedido en el año anterior.

Esto se debe a que se realizó una negociación adecuada de la política comercial con nuestro proveedor Continental, ajustando las cifras de ventas a volúmenes menores que el año anterior, pero que a la final son los reales que puede alcanzar la empresa en el mercado actual.

Por lo tanto, si bien es cierto existe un decrecimiento considerable en el volumen de ventas en la línea de llantas, los márgenes de rentabilidad son totalmente distintos a los del año anterior. Esto permitió que la empresa alcance los cupos planteados con nuestro proveedor principal Continental Tire Andina, permitiendo así acceder a las bonificaciones trimestrales y anuales, que repercutieron positivamente en la rentabilidad y liquidez de la empresa.

Por otra parte, la división de accesorios y repuestos, a pesar de las dificultades del mercado y de un decrecimiento de los ingresos totales, se consiguió mantener cifras similares de rentabilidad a los del año anterior.

Como punto importante, cabe destacar que si bien existe un decrecimiento en el volumen general de los ingresos, el factor clave para el incremento de las utilidades de la empresa fue el estricto control y manejo adecuado de todos los gastos operacionales, reduciendo los mismos en un monto muy considerable. Adicional, se debe considerar que en este año 2014, a diferencia del periodo anterior, el ingreso por intereses de inversiones que mantiene la empresa, permitió un crecimiento importante en su rentabilidad.

Sobre el tema de cartera, es muy importante buscar mecanismos que permitan proteger las garantías de la empresa, dado que la proyección para el 2015 conlleva riesgos en cierto segmento de clientes.

En la posición financiera de la empresa, es muy importante resaltar la prioridad que se ha dado para mantener la solidez a través de la legalización de la nueva capitalización, lo cual fortalece muy positivamente a Semayari.





**SEMAYARI**  
SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

CONTIENE TRUCK

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

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.

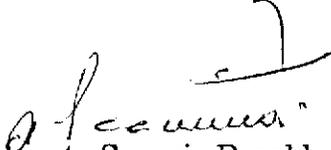
En cuanto a la proyección de acciones y estrategias para este año 2015, es muy importante tomar en cuenta que si bien la empresa podría tener ventajas competitivas en el tema comercial debido a las restricciones de importaciones que ha generado el gobierno durante el año 2014, será muy importante definir políticas que permitan formalizar el negocio para garantizar las inversiones de los socios.

Por otra parte, a la fecha de elaboración de este informe, dada la situación de política de comercio exterior definida por el gobierno en el tema de las salvaguardias, expongo mi criterio de que las utilidades obtenidas en este periodo se mantenga en la cuenta de utilidades no distribuidas. Esto con el objetivo de contar con un capital de reserva que permita captar todas las operaciones de ventas generadas gracias a la disponibilidad de producto y los precios competitivos de nuestra mercadería de mayor rotación.

Finalmente, 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.

GENERALTIRE 

