

Informe de Gerencia de la Compañía
"SEMAYARI – SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.001

Señor

Freddy Michael Segovia R.

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 2001, el mismo que se despliega a continuación.

Las predicciones sobre la competitividad que se realizaría en el negocio de llantas durante el año 2001 se cumplieron en gran porcentaje. Una vez afirmado y consolidado el sistema de dolarización, se produjo una fuerte invasión de las importaciones dada la certeza de recuperar las inversiones realizadas sin temor a la eliminada variación de tipo de cambio. Durante este periodo han aflorado gran cantidad de empresas dedicadas a la importación y venta de neumáticos que ha creado una *sobresaturación del mercado*. En el año 2000 se aseveró que existían 20 marcas de llantas en el mercado, a diferencia de 70 que existen hoy. Esto nos habla de la creatividad e iniciativa que se debía realizar al interior de cada empresa para poder sobrevivir en un mercado de alta competencia y con clientes más exigentes cada día.

Durante el primer semestre las ventas se realizaron con normalidad y sin necesidad de acudir a promociones o facilidades excesivas en el crédito. Además existieron recursos monetarios de los clientes que permitieron manejar ventas de contado y el volumen a créditos nuevos se mantuvo dentro de márgenes aceptables. Por otra parte, el segundo semestre se sintió la alta competitividad de otras marcas, y especialmente entre los mismos distribuidores de Continental General Tire, aquejados por los altos inventarios que en ciertos casos ocasionaron cierre y quiebras de varias empresas. Sin embargo, se puede señalar que en Semayari los días de inventario fueron manejables (14 días), la recuperación de la cartera no fue excelente como el año anterior pero se mantuvo dentro de normas admisibles (57 días), y principalmente se obtuvo un incremento verdadero de un 10% en las ventas netas, que en conjunto reflejan el cumplimiento de los objetivos planteados para un año tan duro y competitivo en este negocio.

Sin embargo dada la complejidad que se avizoraba para este año, se contó con el apoyo decidido y oportuno de ustedes señores accionistas para realizar un préstamo a largo plazo de USD \$45,000.00 que permitieron mantener un adecuado flujo de efectivo para las operaciones de negocio de la empresa. Esto demuestra el crecimiento que viene experimentando la empresa, y se refleja en el incremento del valor de sus activos.

En el estado de pérdidas y ganancias se observa que el incremento considerable en las ventas netas ha permitido que la empresa supere su punto de equilibrio y así se consigan resultados positivos mayores que en el año anterior. Esto gracias a que en forma conjunta se ha manejado adecuadamente los gastos operacionales que se vieron incrementados pero no en la misma proporción de las ventas, lo que permitió que las utilidades netas sean superiores ampliamente al año 2000.

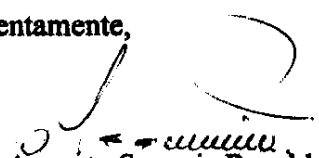
Es necesario resaltar la importante inversión que ha realizado la empresa en los sistemas de información. El proceso ha tomado su tiempo y paciencia, dada la adaptación a las necesidades de Semayari, pero se espera que en este nuevo año realmente se observen todos los beneficios que permitan contar con información veraz y oportuna para la adecuada toma de decisiones. Además, en la parte del recurso humano, se ha fomentado la capacitación adecuada de acuerdo a las funciones y responsabilidades de cada uno, y retribuyendo la colaboración y desempeño de todos más allá de las obligaciones mínimas legales. 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.

Mirando hacia el futuro, este año 2002 será nuevamente complejo, dadas las circunstancias que ninguna empresa desea dar un paso atrás en las participaciones de mercado alcanzadas. Sin embargo es importante que desde la fábrica Continental General Tire Ecuador se analice los cambios y diferenciaciones a realizar en sus productos para ser atractivos hacia los ojos de los clientes. Internamente en Semayari se deberá buscar mayor eficiencia, organización y solidez, porque aún es posible estar dentro de mejores parámetros financieros. El proceso de globalización inminente abre nuevos retos y a la vez oportunidades para Semayari, ya que se deberá buscar durante el año 2002 inevitablemente las nuevas posibilidades de productos que puedan captar a nuestros clientes actuales y potenciales. Solo de esta forma se podrá mantener flujos positivos operacionales que conduzcan hacia el crecimiento sostenido y verdadero de la empresa en el futuro. Además esta diversificación adecuada y previamente analizada permitirá generar una menor dependencia de un solo producto, y de esta forma disminuir la presión y riesgo de la concentración actual del negocio.

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, suscribo.

Atentamente,



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