

Informe de Gerencia de la Compañía
"SEMAYARI – SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.003

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 2003, el mismo que se despliega a continuación.

El Entorno.

El año estuvo marcado por profundas preocupaciones en los empresarios debido a dos hechos importantes, el primero una elección presidencial que definiría el futuro de 4 años en nuestro país. Al fin el nuevo presidente elegido Crnel. Lucio Gutiérrez desplazó a los líderes políticos tradicionales en base a su discurso de lucha contra la corrupción.

El otro hecho económico importante tiene que ver con el preocupante incremento del déficit de la balanza comercial debido a un crecimiento de las importaciones en un 20% versus un 7% de las exportaciones. Esto puede ir acompañado de una contracción en el circulante y tendencias recesivas en una economía dolarizada. El factor fundamental para esta pérdida de competitividad radica en la peligrosa inflación que no ha sido controlada adecuadamente por el mandatario de turno.

La Compañía.

La feroz competencia de los neumáticos importados agravó aún más la situación de los distribuidores Continental General Tire. Era imperioso en Semayari tomar acciones oportunas y eficientes que permitan mantener y de ser posible incrementar su participación de mercado en la zona. Considero que la planificación y colaboración de todo el personal para fijarse metas y controlar objetivos permitió un crecimiento de un 8% en las ventas netas en el complejo mercado que se desenvolvió el año 2002.

Para alcanzar estos objetivos fue vital el apoyo recibido de ERCO - Continental General Tire para el desarrollo de eventos promocionales a lo largo de todo el año y la participación en la Feria Expo Cotopaxi 2002. Esto permitió retomar la imagen de liderazgo de Semayari y recuperar clientes potenciales que trabajaban con otras empresas.

Estas acciones se ven reflejadas en un manejo adecuado de los más importantes parámetros financieros, basados en el Balance General al 31 de Diciembre del 2002. En cuanto a liquidez, la razón circulante se ha incrementado en relación al año 2001 llegando a 1,47. La capacidad de pago también mejoró versus el año 2001. Sobre la actividad comercial se puede decir que los días de inventario estuvieron alrededor de 12 días, la recuperación de la cartera se mantuvo en 57 días. Esto sumado al incremento de ventas reflejan el arduo esfuerzo para conseguir estas metas en un año tan duro y competitivo.

En el estado de pérdidas y ganancias se observa que el incremento en las ventas netas ha permitido que la empresa mejore su estado del año anterior y así se consigan resultados positivos mayores. Esto va combinado al manejo adecuado que se dieron a los gastos operacionales que se vieron incrementados pero no en la misma proporción de las ventas.

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, y como una medida complementaria para la diversificación de la compañía el Sr. Subgerente Augusto Segovia Ribadeneira viajó en Septiembre a la Feria Mundial del Repuesto en Alemania para buscar productos que permitan generar estabilidad para Semayari. Luego de un cuidadoso análisis sobre las altas inversiones al respecto y la fuerte competencia en el mercado de Cotopaxi sobre estos productos alternativos de los cuales no se conoce ampliamente las características técnicas, se concluyó que la mejor opción para Semayari sería reforzarse con servicios adicionales para sus clientes de neumáticos. Esto permitiría afianzarse en el mercado llanero de la

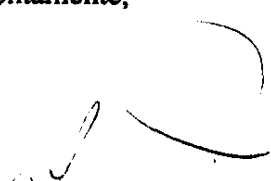
zona y crear valores agregados para sus clientes que se conviertan en barreras de entrada para otros competidores. Sin embargo, es indispensable realizar un estudio de mercado profundo por una empresa investigadora que permita escoger la mejor opción de inversión

Internamente en Semayari se deberá buscar mayor eficiencia, organización y solidez, y si el mercado lo permite un crecimiento ordenado y adecuado de las ventas. Contando con el apoyo efectivo de ERCO se podrá consolidar un crecimiento sostenido y verdadero de la empresa en el futuro. Obviamente, esto deberá ir acompañado de acciones gubernamentales que tiendan a reducir el índice de inflación y regular normas que nos permitan ser igual de competitivos como nuestros vecinos andinos que se aferran a las devaluaciones.

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..