

SEMAYARI
SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

CONTI TRUCK CENTER

14353

**Informe de Gerencia de la Compañía
"SEMAYARI - SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.007**

**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 2007, el mismo que se despliega a continuación.

Entorno.

El año 2007 hubo un crecimiento de la economía del país aproximadamente del 3%. Para el sector automotriz fue nuevamente un año record y permitió un crecimiento del parque automotor del 7%. Esto generó activación en la comercialización de neumáticos. Sin embargo, el cambio en la tendencia hacia el producto radial determinó un menor volumen de venta en unidades. Claro está que el incremento en los precios de los diferentes productos se vio fuertemente afectado por la incontrolable crecida del barril de petróleo, principal componente en la fabricación de los neumáticos.

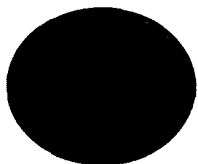
La competencia se incrementó a nivel nacional, ingresando nuevos competidores a manera de importadores, y es importante destacar que al cierre del 2007 se determinó que un 60% de la oferta de producto son llantas de procedencia China.

Situación Interna.

Durante el año 2007 se realizaron grandes esfuerzos y actividades para poder controlar los cambios rápidos que se generaron en el mercado local. Las nuevas tendencias están cambiando el panorama de gestión en la comercialización de neumáticos de buses y camiones, donde se concentra el mayor volumen de ventas de la empresa. Este segmento de clientes ha sufrido fuertemente el impacto en sus costos operacionales por los altos precios de todo tipo de repuestos, y no conseguir incrementos en los costos de sus fletes o pasajes. Sin embargo la gestión de ventas permitió un crecimiento de casi 15% en las ventas netas en dólares a través de actividades que se explican a continuación.

Las acciones de Semayari para enfrentar estos cambios del mercado se enfocaron en: búsqueda de nuevos clientes y áreas no atendidas, crecimiento significativo del inventario principalmente en producto importado (43%), eventos promocionales, actualización imagen corporativa, diversificación de productos y servicios del área automotriz. En esta parte, es importante señalar que a partir de octubre de 2007 se consolidó la organización de la división de vehículos dentro de la empresa, lo que también ha permitido el incremento de las ventas. Sin embargo este corto período del año se dedicó a sembrar la imagen y conocimiento ante el





SEMAYARI
SIEMPRE PREOCUPADOS POR SU SEGURIDAD

CONTI  **TRUCK CENTER**

cliente, con la significativa inversión en gastos publicitarios que permitan posicionar a la marca dentro del contexto automotriz de la provincia. Dentro de este nuevo contexto se visualizaron opciones importantes y necesarias de crecimiento a futuro que permitan mantener y ganar participación de mercado a la empresa. Es así que se definió la inversión, a través de leasing, para una sucursal de Semayari dentro de la ciudad, que permita cubrir segmentos de mercado a través de estrategias específicas para los mismos y con la opción de las nuevas marcas que se está planificando ingresar al mercado dentro del portafolio de producto importado. Estimamos que las adecuaciones al local, inventario de llantas, contratación y capacitación del personal estarán listas para ofrecer una nueva alternativa a los clientes a partir de mayo del 2008. Esto permitirá a la empresa crear una posición de futuro y consolidar fuertemente su estructura de negocio y solidez financiera.

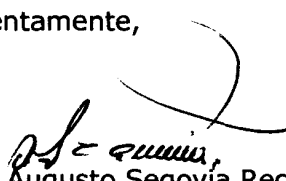
En términos financieros, y gracias a todas las acciones encaminadas a un crecimiento rentable, se consiguió mejorar la utilidad en relación al año pasado, una vez ya deducidas inversiones estratégicas, gastos importantes y necesarios para la empresa. La cartera de clientes mantuvo su volumen, el patrimonio tuvo un fuerte incremento con el objetivo de mantener una empresa sólida y con perspectivas de futuro creciendo un 128%. La liquidez también mejoró al controlar de una mejor manera el flujo de cobros a clientes y el pago a proveedores con una ampliación del crédito en ciertos segmentos.

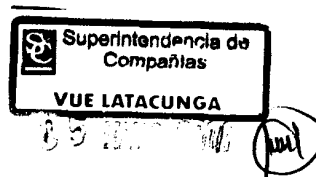
En lo que respecta a las obligaciones legales con el Fisco, Obrero-Patronales, y otras se han manejado con total apego a la ley y dentro de los plazos establecidos, y desde luego bajo los lineamientos de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

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.



Continental

GENERAL TIRE

JKTYRE