

14353

Informe de Gerencia de la Compañía
"SEMAYARI - SEGOVIA MAYA RIVADENEIRA CIA. LTDA."
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2.008

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 2008, el mismo que se despliega a continuación.

Entorno.

El año 2008 hubo un crecimiento de la economía del país aproximadamente del 3%. Para el sector automotriz, a pesar de las restricciones impuestas por el gobierno, fue el año de mayor venta en la historia del país (115.000 vehículos) y permitió un crecimiento del parque automotor del 10%. 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. A pesar del descenso del precio del petróleo en el cuarto trimestre del año, todavía no se ve reflejado en los costos de las materias primas por el tiempo de proceso en la fabricación, esto tomará efecto aproximadamente en el primer trimestre del año 2009.

La competencia se incrementó a nivel nacional, ingresando nuevos competidores a manera de importadores, y es importante destacar que al cierre del 2008 se determinó que un 65% de la oferta de producto son llantas de procedencia China.

Situación Interna.

Durante el año 2008 se presentaron nuevos competidores en el mercado zonal, apoyados con brazos financieros de cooperativas de crédito indígenas que han captado clientes a través de un manejo agresivo en los plazos de pago. Sin embargo, hemos cubierto este segmento por el canal de subdistribución, con un incremento en los volúmenes de ventas pero la reducción en los márgenes de rentabilidad. El crecimiento de ingresos fue del 18%, de los cuales una parte importante corresponde a la gestión de la división vehículos. Esta área desarrollo durante el 2008 un arduo trabajo para captar una parte importante del mercado automotriz y lograr un posicionamiento de interés en el consumidor, ofreciendo alternativas de vehículos nuevos y usados en un segmento de calidad descuidado en la provincia.

Siguiendo la tendencia del mercado en la radialización de la familia de llantas de buses y camión, las nuevas preferencias de los consumidores en llantas de auto y camioneta, se ha optado por tener suficientes alternativas de producto para los diferentes segmentos de clientes.

Todos estos cambios en el mercado, obligaron a un cambio en el accionar de Semayari. Por lo tanto, se establecieron ciertas estrategias que permitan cumplir con los objetivos planteados desde la Gerencia. Es así que algunas de las acciones implementadas fueron: apertura de un nuevo punto de venta en el centro de la ciudad, incremento del portafolio de producto con el inventario de mercaderías, renovación de la imagen corporativa, entre otros.

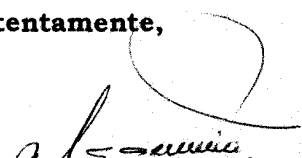
En términos financieros, y gracias a todas las acciones encaminadas a un crecimiento rentable, se consiguió mejorar considerablemente la utilidad en relación al año pasado, una vez ya deducidas inversiones estratégicas, gastos importantes y necesarios para la empresa. La cartera de clientes tuvo un crecimiento del 11%, el patrimonio también creció con el objetivo de mantener una empresa sólida y con perspectivas de futuro. 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.

