

Quito, abril del 2010

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2009.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2009.

ANTECEDENTES

Al terminar el año 2008 habíamos pronosticado que el período 2009 sería difícil porque históricamente el año de elecciones las empresas en general se paralizan o postergan la toma de decisiones en la compra o renovación de flotas, adicionalmente la fuerte crisis que esta afectando al mundo en general ha producido una gravísima recesión, que en algún momento nos podría golpear.

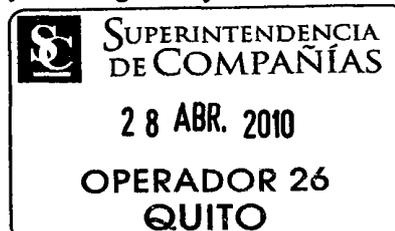
El año 2009 se dio un fenómeno que no lo vivimos antes por lo que tenemos que dividirlo en dos períodos súper marcados, un primer semestre muy malo, quizás uno de los peores y un segundo semestre excelente. Efectivamente los primeros 6 meses en donde se dieron las elecciones la situación económica se repitió, los problemas de años pasados, incertidumbre, inestabilidad, disminución de los créditos y por ende baja significativa de las ventas hizo que terminemos con un 70% por debajo de las ventas del 2008 hasta ese momento, es decir mitad de año.

La implementación del proyecto con la nueva línea de diseño y fabricación de volquetas prácticamente fue la que nos salvo este mal semestre.

El segundo semestre a diferencia del primero realmente fue muy bueno. Se pudo concretar la firma de varios proyectos importantes, y adicionalmente se logró recuperar a varios clientes históricos. La gestión para la consecución de estos contratos fue notable, la planificación en la compra de materiales y materias primas, así como también la planificación y organización de la gente para poder cumplir los plazos de entrega fue importante y decisiva para alcanzar el éxito de este período.

Si bien fue un segundo semestre espectacular no se pudo igualar a las ventas del anterior período, pero al contrario del 2008 la utilidad alcanzada en el 2009 fue mayor.

Esta utilidad obtenida se fundamenta en dos factores primero en que los precios de los materiales bajaron hasta ubicarse en porcentajes similares al 2007 y adicionalmente los contratos se lograron negociar con un precio y un margen mayor a los de años pasados.



La pérdida económica del 2007, el aumento de las ventas en el 2008 pero con unos márgenes muy pequeños de utilidad y todos los problemas y grandes frustraciones por el esfuerzo realizado, lo tomamos como un gran aprendizaje las metas que nos planteamos de seguir trabajando con el mismo ahínco para recuperar los niveles de anteriores años, mantener los puestos de trabajo y cumplir con todos los pagos que corresponde hacer para el mantenimiento de la empresa y de proveedores. Este año 2009 se cumplieron.

La competencia y los problemas de años anteriores se mantienen pues para cada contrato seguimos batallando con aproximadamente 10 empresas de Quito y 5 empresas de provincias. La materia prima, insumos, accesorios varios y mano de obra se mantuvo relativamente en un mismo nivel. Lo que nos permitió manejar una buena política de precios.

A pesar de haber tenido un año muy desigual en las ventas. Los ahorros y los ingresos que obtuvimos en este año nos permitieron cubrir sin ningún problema todos los pagos que obligatoriamente hay que realizar, como siempre estamos al día sin necesidad de recurrir a préstamos de ninguna clase, seguimos autofinanciando la operación.

CAMPO ADMINISTRATIVO

El pago puntual de todas las obligaciones con nuestros proveedores, así como también el cumplimiento a tiempo de todos los emolumentos a nuestros trabajadores como principal prioridad, se mantiene.

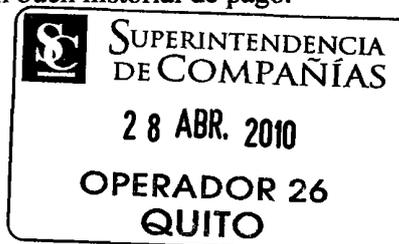
Los estudios realizados en el mercado y a la competencia la seguimos realizando, es importante el monitoreo, para saber que estrategia aplicar.

Seguimos dándole gran importancia a la atención personalizada de nuestros clientes así como también continuamos con los planes de seguimiento y constante preocupación de los procesos de fabricación, calidad de los trabajos pero fundamentalmente en el cumplimiento irrestricto de los tiempos de entrega.

Lamentablemente este año tampoco se pudo aplicar el plan de comunicación y mercadeo, definitivamente este será uno de los puntos a priorizar el próximo periodo.

No tenemos cuentas por cobrar la cartera está totalmente limpia, a pesar de que hemos dado crédito a algunos clientes. También la cartera de pagos está totalmente al día no tenemos créditos y nuestros proveedores siguen confiando totalmente al entregarnos todo lo necesario como materias primas, accesorios e insumos necesarios para el normal funcionamiento de la planta.

Seguimos con el plan de incentivos a las empresas concesionarias de camiones y chasis así como también incentivos adicionales para los vendedores. Estos egresos tenemos que seguirlos realizando caso contrario quedaríamos en desventaja frente a la competencia. La política de negociación y el trato con nuestros clientes siguen siendo cordial damos facilidades y plazo en el pago en casos de clientes con buen historial de pago.



ÁREA FINANCIERA

A continuación, estas son las cifras comparativas del 2008 con el 2009.

Total de ingresos disminución del 7.64%(de \$ 1'471.499.45.- a \$ 1'359.011,09) es decir que se vendió \$ 112.488,37 dólares menos.

Los pagos por concepto de **mano de obra directa** bajaron el 7.93%.(de \$ 156.846,36 a \$ 144.402.-). Porcentaje directamente proporcional a la disminución de las ventas realizadas. Anotamos que el personal no se mantuvo ocupado durante todo el año pues con la baja sustancial de ventas del primer semestre nos vimos en la necesidad de reducir las horas de trabajo, sin embargo es importante anotar que no llegamos de despedir un solo obrero y la mayoría de los trabajos que se realizaron se siguen pagando por obra-cierta.

El **costo de ventas** bajo también en forma proporcional a las ventas es decir un 8.88% con relación al 2008 (de \$ 1'102.111,89 a \$ 1'004.251,11). \$ 97 860,78 menos.

Los **gastos generales** bajaron un 4.77%.(de \$ \$ 284.809,96.- a \$ 271.239, 35).

Los pagos a nuestros proveedores los seguimos realizando semanalmente y necesitamos reunir aproximadamente \$30.000.- semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Finalmente como resultado del período tenemos una utilidad de \$ 102.675,73.- mayor en un 20.5% a la del anterior período 2008

El margen neto de utilidad con relación a las ventas o ingresos creció de un 5% a un 7.4%. En general las cifras guardan relación directa y concuerdan con los valores de ingresos obtenidos este año. Porcentaje absolutamente aceptables en función de los antecedentes anotados. El manejo prudente de los recursos tanto de este como de los años anteriores nos ha permitido llevar la operación de la compañía sin apuros.

La contabilidad ha respetado como es costumbre nuestra los principios generalmente aceptados, así como también todas las normas y reglamentos que el gobierno a través del SRI ha ido implementando para mejorar la recaudación tributaria.

Los índices de liquidez, este año mejoraron a partir del segundo semestre y al final del año recuperamos los niveles de otros períodos, la rentabilidad, y eficiencia que se vio afectada el 2008 por el incremento totalmente desproporcionado de la materia prima y la imposibilidad de aumentar los precios de nuestros productos en los mismos porcentajes. Este año se recuperó, sin embargo seguimos sin poder incrementar los precios para aumentar los márgenes de utilidad.

Adicionalmente es importante recalcar que el análisis financiero de los rubros de consumo, materias primas, mano de obra, gastos de fabricación, gastos administrativos-ventas-generales y financieros tienen concordancia con el resto de cifras del balance.



CAMPO LABORAL

Las relaciones con nuestros trabajadores se siguen manteniendo en forma cordial y de puertas abiertas, de hecho para poder cumplir con los compromisos de entrega hemos logrado realizar un verdadero equipo de trabajo entre administración y planta. Adicionalmente hemos creado una serie de incentivos para la mayoría de los trabajadores. Como es nuestra costumbre la prioridad principal siempre ha sido cumplir puntualmente con todos los pagos que les corresponde además tratamos de que el trabajo por obra sea bien recompensado.

Los problemas de calidad y maltrato de herramientas se han reducido, sin embargo seguimos constantemente insistiendo en la importancia del manejo adecuado de las herramientas. Adicionalmente insistimos constantemente en prestar un servicio cordial, de buena calidad y personalizado, no solamente en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, sino también en producción.

En este período al haber tenido meses de baja venta enviamos de vacaciones a la mayoría de obreros y nos igualamos con algunos trabajadores que tenían acumulados sus períodos. El incremento en las ventas del segundo semestre nos obligó a contratar trabajadores temporales en su mayoría estas contrataciones resultaron positivas y algunos se quedaron hasta la presente fecha y forman parte del rol definitivo.

Este año como correspondía realizar el paseo del personal, se tomo la decisión en conjunto de realizar un viaje pagado íntegramente por la Empresa a la ciudad de Atacames en donde el personal pudo disfrutar den un feriado completo en las playas del sector de igual manera como acostumbramos se entregaron en el mes de diciembre los bonos, canastas y aguinaldos navideños.

En lo respecta a incrementos salariales al igual que en años pasados se aplicaron los decretados por el gobierno, más los incrementos porcentuales realizados por la empresa en forma voluntaria.

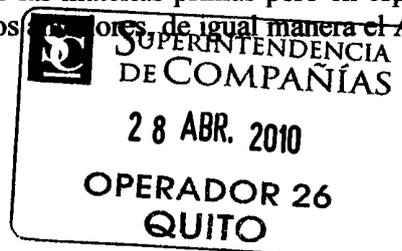
CAMPO TRIBUTARIO

Todos los pagos por concepto de impuestos municipales, contribuciones, tasas, retenciones, etc., se encuentran al día.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como lo mencionamos al inicio de este informe este año lo partimos en dos un primer semestre lleno de problemas, incertidumbre y postergación de inversiones y compra de activos por parte de las empresas, crisis financiera a nivel mundial y un segundo semestre lleno de trabajo. Factores que incidieron en los resultados obtenidos en este año.

Afortunadamente el incremento desenfrenado de las materias primas pero en especial del hierro se detuvo y el precio bajo a niveles de años anteriores. De igual manera el Aluminio se ubicó en valores anteriores.



Las líneas de crédito cerradas el primer semestre mejoraron a partir de julio, y la decisión por parte de muchas empresas de postergar las compras y disminuir las inversiones por la incertidumbre política se abrieron en el segundo semestre.

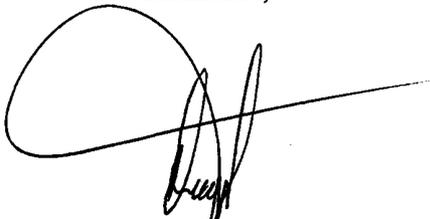
La utilidad obtenida si bien no es la que obteníamos en anteriores períodos es realmente satisfactoria por todo el trabajo desplegado en la parte administrativa, mercadeo y ventas. Nos queda la satisfacción del haber cumplido una gran labor administrativa, de ventas y de producción, pero sobre todo de haber logrado salir de una gran crisis, de haber recuperado antiguos clientes y de haber realizado un gran esfuerzo, para cumplir con todos los compromisos adquiridos.

Para este año 2010 tenemos la esperanza que la situación se mantenga. El gran proyecto de cambiar la planta a la nueva ubicación es el gran reto de este año 2010, esperamos haber dejado atrás las crisis de años anteriores y esperamos que el cambio a nuestra nueva casa no nos afecte mayormente. La gran crisis financiera que como es de conocimiento general a afectado al mundo entero produciendo una gravísima recesión, aparentemente se esta terminando, al menos no se avizoran grandes problemas.

Los golpes de años pasados, incertidumbre, inestabilidad, disminución de los créditos y por ende baja significativa de las ventas, esperamos no se repitan en este año, tenemos muchas esperanzas que la situación mejore, y tenemos la certeza que este cambio o traslado de planta no será un motivo fundamental para afectar la obtención de buenos resultados. Nosotros seguiremos con el trabajo responsable y decidido, hemos realizado una planificación para las readecuaciones y remodelación de la nueva fábrica y hemos realizado un plan de mercadeo, publicidad y relanzamiento para hacer de este traslado un éxito verdadero como el renacimiento de una nueva etapa de nuestra empresa.

Finalmente quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores de administración y planta, porque comprendieron que la única manera de salir adelante es trabajar como un verdadero equipo y agradecer adicionalmente a los señores accionistas por la confianza en nosotros y en todos los proyectos propuestos

Atentamente,



**ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE**

