

Quito, abril del 2011

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2010.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2010.

ANTECEDENTES

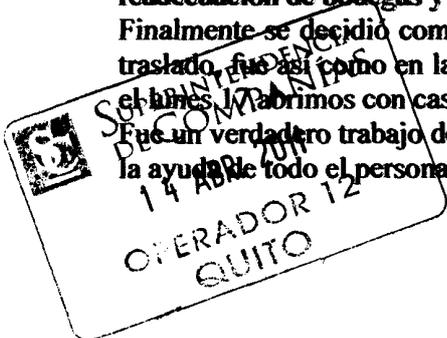
Terminamos el año 2009 con la esperanza de que el buen momento económico que estábamos pasando se mantuviera para el año 2010. El proyecto de cambiar la planta a la nueva locación era el gran reto de este nuevo período, también teníamos la firme esperanza de haber dejado atrás las crisis de años anteriores y adicionalmente esperábamos que el cambio a nuestra nueva casa no nos afecte mayormente. La gran crisis financiera que como es de conocimiento general perturbo al mundo entero y produjo una gravísima recesión, aparentemente no ha terminado, ay países como España en donde los inconvenientes y la pérdida de empleo se ha incrementado.

Los golpes de años pasados, incertidumbre, inestabilidad, disminución de los créditos y por ende baja significativa de las ventas, ya no se repitieron, si bien seguimos viviendo mucha inestabilidad la situación mejoró.

El año 2010 fue un año de muchísimo trabajo y desgaste, pero al mismo tiempo lleno de satisfacciones. En diciembre del 2009 se inició el proceso de cambio a la nueva casa, la planificación se realizó en noviembre y arrancamos con las obras aproximadamente el 15 del diciembre. En un tiempo record, tres primeros meses del año se realizaron las obras de adecuaciones, tales como: limpieza, nivelación, y fabricación de plataformas de terreno, instalación de adoquín en patios externos, remoción de piso antiguo en el interior de galpones, cambio de piso, contra piso y fundición de nuevo piso utilizando lo último en diseño y materiales de concreto, pues el piso que teníamos resulto de muy mala calidad y totalmente inadecuado para nuestro uso. Diseño, construcción y montaje de instalaciones eléctricas nuevas, tanto en oficinas como bodega y planta. Construcciones varias como, parqueos, cerramientos frontal, laterales y posterior, reconstrucción de techos de galpones, readecuación de bodegas y oficinas, pintura y limpieza general.

Finalmente se decidió como fecha tope que a mediados del mes de mayo se realizaría el traslado, fue así como en la segunda semana del mencionado mes se concretó el cambio y el lunes 17Abrimos con casi la totalidad de las maquinas funcionando.

Fue un verdadero trabajo de titanes y de equipo, sin duda alguna sin la programación y sin la ayuda de todo el personal no hubiese sido posible concretar este traslado.



Sin bien el trabajo de construcciones, adecuaciones y traslado nos complicó mucho, no podíamos descuidar el funcionamiento normal de la planta es así que el trabajo fuerte en la nueva casa lo realizamos muy por la mañana y por la tarde pasadas las 6pm.

En cuanto a las ventas. Se pudo concretar la firma de varios proyectos importantes, y adicionalmente se continuamos con el trabajo de hormiga para la recuperación de varios clientes históricos. La gestión de ventas mejoró notablemente con la incorporación a fines de mayo de una asistente de ventas, el trabajo realizado este período 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 año muy bueno en recuperación de ventas pues terminamos con un importante crecimiento del 36% sobre el período anterior no se pudo mejorar los márgenes de utilidad debido fundamentalmente a los altos precios de los materiales, adicionalmente el mercado no nos ha permitido subir precios pues tenemos una feroz competencia, cada quiebran unas empresas, pero al mismo tiempo aparecen otras y finalmente este año se tubo egresos adicionales por la nueva planta.

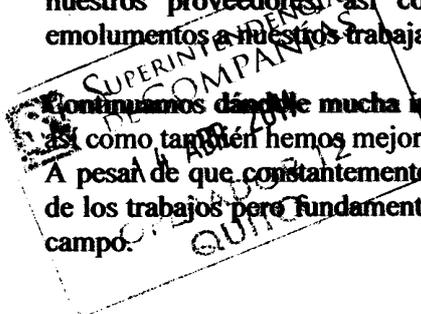
Si bien podría decirse que el esfuerzo realizado en este período resulta frustrante en un principio por los resultados obtenidos, pienso que lo más importante es que la empresa a pesar de todos los problemas descritos anteriormente como, competencia, materias primas caras, imposibilidad de incrementar precios, etc., Se pudo cumplir con todos los compromisos adquiridos, se pudo cumplir a tiempo con las obligaciones labores y se pudo sacar adelante desde el punto de vista económico todos los egresos que causó el traslado, construcciones y adecuaciones de la planta. La empresas sigue votando ganancias y otra cosa importante todo lo realizado no ha requerido un solo centavo de préstamos, seguimos autofinanciando la operación.

CAMPO ADMINISTRATIVO

Este año se concretó algo muy importante en cuanto a las ventas pues dimos el paso para formar un departamento de marketing y ventas. Seguimos monitoreando el mercado y a la competencia con ello hemos podido determinar nuestra estrategia de ventas y precios.

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

Continuamos dándole mucha importancia a la atención personalizada de nuestros clientes así como también hemos mejorado el seguimiento de posibles ventas. A pesar de que constantemente nos preocupamos de los procesos de fabricación, calidad de los trabajos pero fundamentalmente y tiempos de entrega hay mucho por hacer en este campo.



En el período anterior no se pudo aplicar el plan de comunicación y mercadeo, definitivamente algo sumamente importante que iniciamos este año, con un plan en el que se pudo concretar varios puntos del mismo, como elaboración de imagen y señale tica de la nueva planta, diseño de varios anuncios publicitarios en medios, elaboración de catálogos, dípticos, trípticos, tarjetería y carpetas.

Adicionalmente se realizaron varios anuncios en revistas, medios de comunicación e internet. Adicionalmente se realizo un plan de llamadas y comunicación sobre la nueva dirección a clientes, proveedores y amigos en general.

Afortunadamente tenemos cuentas por cobrar muy pequeñas y la cartera está totalmente limpia y sana 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 chasises 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.

Cabe anotar que todo ese trabajo realizado en el tema de comunicación fue totalmente exitoso, pues fueron poquisimos los casos de clientes que se quejaron por no saber donde estaba localizada la fabrica.

ÁREA FINANCIERA

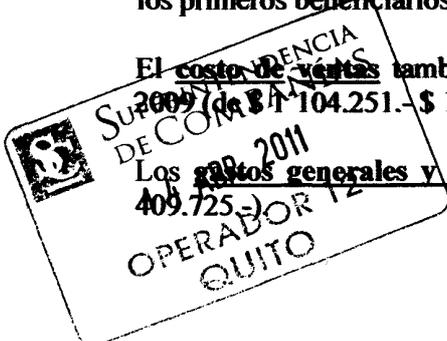
A continuación, estas son las cifras comparativas del 2009 versus 2010.

Total de ingresos aumento de 34.61% (de \$ 1'378.166.- a \$ 1'855.126) es decir que se vendió \$ 476.960 dólares más.

Los pagos por concepto de mano de obra directa subieron un 29.8%.(de \$ 144.402.- a \$ 187.508.-). Anotamos que el personal se mantuvo ocupado durante todo el año incluso tuvimos necesidad de contratar personal nuevo para poder salir adelante con las entregas y sobre todo para atacar los cuellos de botella que se presentan en varias áreas de producción. Ciertamente se incrementó las horas de trabajo la mayoría de los trabajos que se realizaron se siguen pagando por obra-cierto. Con lo que de esta manera los obreros son los primeros beneficiarios de este incremento en las ventas.

El costo de ventas también se incrementó sustancialmente un 33.70% con relación al 2009 (de \$ 1'104.251.- a \$ 1'342.649.-). \$ 338. 398.- más.

Los gastos generales y total de egresos subieron un 51.06%.(de \$ \$ 271.239.- a \$ 409.725.-)



A handwritten signature or set of initials in the bottom right corner of the page.

Los pagos a nuestros proveedores los seguimos realizando semanalmente y necesitamos reunir aproximadamente entre \$ 25.000.- y \$30.000.- semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Finalmente como resultado del período tenemos una utilidad de \$ 102.751.- prácticamente igual a la del anterior período 2009

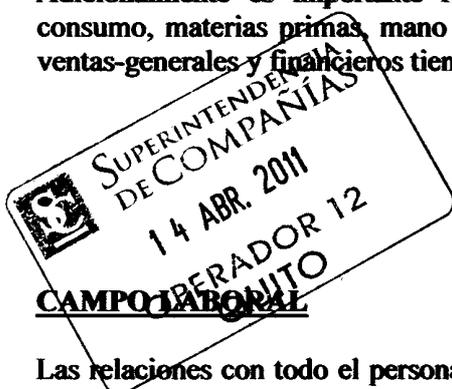
El margen neto de utilidad con relación a las ventas o ingresos cayó de un 7.4%. A un 5.5% porcentaje muy similar al del período 2008. En general las cifras guardan relación directa y concuerdan con los valores de ingresos obtenidos este año. Este porcentaje de ganancia es aceptable tomando en consideración todos los antecedentes anotados anteriormente. El manejo prudente de los recursos tanto de este como de los años anteriores nos ha permitido llevar la operación de la compañía sin ningún apuro.

La contabilidad ha respetado como es nuestra costumbre 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 lo que nos permitió tener algo de dinero para poder destinarlo al ahorro.

Si bien este año hemos tenido un significativo porcentaje de incremento en el número de unidades, los márgenes de utilidad siguen siendo muy pequeños, la materia primera se quedó con precios relativamente altos, pero lo más importante es que seguimos sin poder incrementar los precios por un tema exclusivo de mercado.

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.



Las relaciones con todo el personal son muy buenas, tenemos personal muy antiguo, con más de 28-30 años de servicio, quienes poco a poco se están acogiendo a la jubilación, por lo que desde hace un par de años estamos realizando un traslape con personal de menor edad, como siempre el trato cordial y de puertas abiertas sigue manteniéndose y seguimos trabajando en equipo y realizando mingas y horas adicionales para poder cumplir con los compromisos de entrega especialmente de flotas. Los incentivos o premios para la mayoría de los trabajadores se han incrementado. Como es nuestra costumbre la prioridad principal sigue siendo cumplir puntualmente con todos los pagos que les corresponde.

Si bien los problemas de calidad y maltrato de herramientas se han reducido, tenemos que trabajar más en hacer conciencia con nuestra gente en la importancia del manejo adecuado de las herramientas, así como también en mejorar los estándares de calidad en cada una de las etapas de producción. Seguimos trabajando constantemente un brindar una atención de calidad personalizado y de cordialidad, no solamente en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, sino también en producción.

A handwritten signature or set of initials in the bottom right corner of the page.

En este período no fue posible enviar de vacaciones a los obreros esperamos para el próximo período 2011 realizar un plan que nos permita poco a poco irnos igualando.

El incremento de las, así como también la implementación de nuevas estaciones de trabajo en la planta nueva nos obligó a contratar más trabajadores fijos y algunos temporales, en su mayoría estas contrataciones resultaron positivas y algunos se quedaron hasta la presente fecha y forman parte del rol definitivo.

Este año no se realizó el paseo pues corresponde realizarlo el siguiente año 2011. En el mes de diciembre se realizó un agasajo navideño en donde se brindó un almuerzo especial a todo el personal, se realizaron rifas y entrega de premios así como también 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 podemos catalogar como un año bastante bueno, pues a pesar de que los márgenes no son como lo esperamos, el trabajo y esfuerzo desplegado se ha visto recompensado con la conclusión de los trabajos y el traslado exitoso a la nueva planta. Se cumplieron todos los planes y adicionalmente logramos cerrar un año extraordinario en incremento porcentual del número de unidades. En cuanto al plan de mercadeo, ventas, y comunicación podemos decir que se cumplió en gran medida.

En el área financiera las cuentas están al día, gozamos de una salud financiera total y lo más importante de todo, no tuvimos necesidad de recurrir a préstamos bancarios para solventar todos los gastos en que se tuvo que incurrir en la planta nueva.

Nos queda la satisfacción del haber cumplido una gran labor administrativa, de ventas y de producción, pero sobre todo de haber logrado que con todo nuestro equipo de colaboradores podamos salir adelante y cumplir todas nuestras metas a pesar de los varios años de crisis vividos en anteriores períodos. Adicionalmente se recuperaron antiguos clientes y cumplimos a cabalidad con todos los compromisos adquiridos.



A handwritten signature or set of initials in black ink, located in the bottom right corner of the page.

Para este año 2011 tenemos la esperanza que la situación por lo menos se mantenga. Será muy difícil superar los porcentajes del número de unidades ya que hemos atendido en el 2010 la fabricación de varias flotas a empresas grandes que cambian o renuevan sus unidades aproximadamente cada 5 años. No se avizoran problemas financieros o políticos que nos vayan a afectar, que vayan a causar como en otros períodos, incertidumbre, inestabilidad, disminución de los créditos y por ende baja significativa de las ventas.

Tenemos muchas esperanzas que la situación se mantenga estable, por nuestra parte nos comprometemos a seguir con la misma mística de siempre, un trabajo responsable y decidido, una planificación adecuada a los momentos que estamos viviendo, profundizar más en el plan de mercadeo, publicidad, ventas y relanzamiento de la nueva fábrica y sobre todo continuar con el manejo responsable y prudente de los recursos financieros.

Ahora más que en otros años quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todos los colaboradores tanto administrativos como de planta, porque sin ellos no hubiese sido posible concretar el nuevo proyecto y porque pienso que hemos logrado hacerles comprender que el verdadero trabajo en equipo es la única manera de salir adelante, finalmente agradecer adicionalmente a los señores accionistas por la confianza en nosotros y en todos los proyectos propuestos

Atentamente,



ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE

