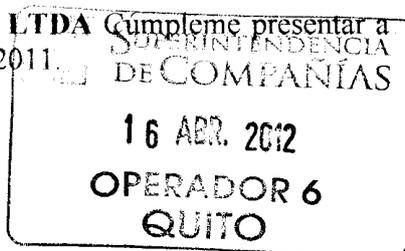


Quito, abril del 2012

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2011.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2011.



ANTECEDENTES

Al concluir el año 2010 lo hicimos con la esperanza que la situación de ventas en cuanto a volúmenes por lo menos se mantuviese. También mencionamos que sería muy difícil superar los porcentajes obtenidos ya que la fabricación de varias flotas a empresas grandes que cambian o renuevan sus unidades son cada 5 años se habían concretado en años anteriores.

Si bien en el año 2011 no se dieron problemas financieros o políticos la situación de competencia con otras empresas cada día se ha vuelto más compleja, cada año nacen nuevas empresas, que ingresan al mercado con una calidad mediocre y precios bajos afectando definitivamente al mercado. El trabajo de mercadeo, ventas y conclusión de contratos cada vez es más difícil, los recursos y tiempo que debemos emplear así como también las llamadas y visitas a clientes y proveedores son cada vez mayores.

El trabajo responsable, la mística de siempre, la planificación adecuada a los momentos que estamos viviendo mas la profundización y agresividad en el trabajo de mercadeo, publicidad, ventas dio como resultado que en este periodo lleguemos a casi igualar en cifras el volumen de ventas en unidades y dólares con relación al año anterior si bien desde ese punto de vista podemos sentirnos contentos las utilidades no se dieron porque el incremento de los costos y mano de obra fue mayor al esperado.

Eso quiere decir que las ventas bajaron casi en 2%, mientras los costos se incrementaron casi un 6%, por lo tanto no obtuvimos utilidad.

Es importante anotar que este año 2011 fue un año de transición y reasentamiento en esta nueva planta, realmente nos sentimos muy contentos y cómodos, se presentaron pequeños problemas en cuanto a nuevas necesidades y diseños, por lo que realizamos algunas adecuaciones y arreglos, se construyó una nave exclusiva para sección preparación y pintura de las unidades, se compraron algunas máquinas nuevas para administración y contabilidad, se implementó un nuevo sistema de manejo de inventarios, despacho de materiales y ordenes de producción en bodega, se dio mantenimiento a algunas máquinas de planta y se lograron habilitar otras que se encontraban dañadas, adicionalmente hemos mejorado el mantenimiento de herramientas y como es costumbre de nosotros, constantemente se está realizando la limpieza y mantenimiento de patios y jardines.

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

Si bien fue un año bueno en cuanto a volumen de ventas pues casi igualamos el año anterior record y adicionalmente tuvimos trabajo constante casi todo el año no se pudo obtener utilidad debido fundamentalmente a los altos precios de los materiales, pero principalmente a que el mercado no nos ha permitido subir precios pues tenemos una feroz competencia.

El gran esfuerzo realizado y la no obtención de utilidades resulta frustrante en un principio, sin embargo es importante anotar que la empresa a pesar de todos los problemas descritos anteriormente como, competencia, materias primas caras, imposibilidad de incrementar precios cumplió con todos los compromisos adquiridos y se mantiene al día con todos los pagos que corresponde realizar a trabajadores, proveedores y gobierno nacional y seccional.

CAMPO ADMINISTRATIVO

Este año se consolidó el trabajo con el equipo de marketing y ventas. Continuamos monitoreando el mercado y a la competencia con el objeto de poder aplicar estrategias de precios.

El haber alcanzado un alto volumen de venta de unidades se dio por la concreción de dos contratos importantes en el que tuvimos que implementar nuevos diseños y materiales.

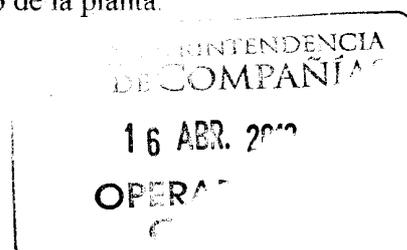
Como es costumbre de la Compañía mantenemos como principal prioridad, el pago puntual de todas las obligaciones con nuestros proveedores, así como también el cumplimiento a tiempo de todos los emolumentos a nuestros trabajadores.

La atención personalizada a nuestros clientes se ha vuelto una prioridad. También hemos mejorado el seguimiento de cotizaciones y posibles nuevos clientes

Sigue siendo una constantemente preocupación los procesos de fabricación y calidad. Estamos en un constante proceso de mejoramiento. Si bien se ha mejorados los tiempos de entrega todavía falta mucho por hacer en este campo.

En el período anterior no se pudo aplicar el plan de comunicación y mercadeo, definitivamente algo sumamente importante en especial por el cambio de dirección a la nueva planta. En este periodo se pudo concretar algunos puntos del mismo, como señalética de la nueva planta, diseño de varios anuncios publicitarios en revistas y suplementos semanales como Carburando de El Comercio. También iniciamos los contactos para actualizar y modernizar la página web y elaboración de catálogos, dípticos, trípticos, tarjetería y carpetas nuevas.

Las cuentas por cobrar a corto plazo son pequeñas y las cuentas incobrables son cero. Afortunadamente mantenemos una cartera totalmente limpia y sana. También las cuentas por pagar están 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.



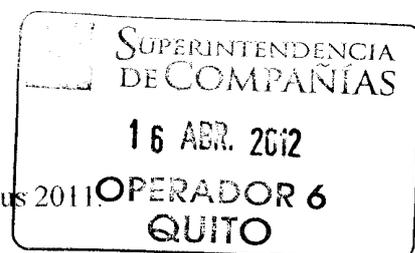
El plan de incentivos a las empresas concesionarias de camiones y chasis ha disminuido un poco porque estamos tratando de concretar negocios directamente con nuestros clientes. Sin embargo no podemos prescindir de estos egresos caso contrario quedaríamos en desventaja frente a la competencia. La política de negociación y el trato con nuestros clientes sigue siendo cordial, damos facilidades y plazo en el pago en casos de clientes con buen historial de crédito.

Hay que seguir realizando el trabajo de comunicación sobre la nueva localización de la planta a pesar de que fueron pocos los casos de clientes que se quejaron por no saber donde estaba ubicada la fábrica.

En el mes de octubre tuve la oportunidad de realizar un viaje al Japón invitado por GM, para asistir a la feria Motor-Show, para visitar varias fábricas de ensamblaje de camiones ISUZU, y fabricas en donde se diseñan y ensamblan aplicaciones para camiones, como, volquetas, furgones, cajones de trabajo, buses y diseños especiales. Un viaje sumamente interesante en donde pudimos constatar el avance de la tecnología y robótica, así como diseños innovadores en la rama metalmecánica.

ÁREA FINANCIERA

A continuación, estas son las cifras comparativas del 2010 versus 2011.



Total de ingresos disminución de 1,87% (de \$ 1'855.126 a \$ 1'820.409) es decir que se vendió \$ 34.717 dólares menos.

Los pagos por concepto de **mano de obra directa** subieron un 34,08%. (de \$ 187.508.- a \$ 251.115.-). Al igual que en el periodo anterior 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. 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 con este incremento.

El **total de costos** también se incrementó un 5.75% con relación al 2010 (de \$ 1'342.649.- a \$ 1'419.907.-). \$ 77.257.- mas.

Los **gastos generales y total de egresos** bajo 1.09%. (de \$ \$ 406.833.- a \$ 402.394.-).

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 periodo tenemos una pérdida de \$ 1.892.75.-

Al aumentar los costos en un 5.75% el margen neto de utilidad con relación a las ventas o ingresos que alcanzamos el anterior se pulverizo. El resto de cifras guardan relación directa y concuerdan con los valores de ingresos obtenidos este año.

A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

A pesar de la pequeña pérdida de este período la Empresa se mantiene con todas las cuentas al día e incluso hemos podido recuperar algo de liquidez y ahorro.

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.

Es importante anotar que este año se contrato con una empresa especializada la implementación de las normas nif, pues todos los balances obligatoriamente tienen que presentarse bajo estas normas.

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 mucho trabajo, los márgenes que quedan al final del ejercicio son mínimos, desgraciadamente seguimos sin poder incrementar los precios de venta, mientras los costos de producción siguen aumentando.

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.

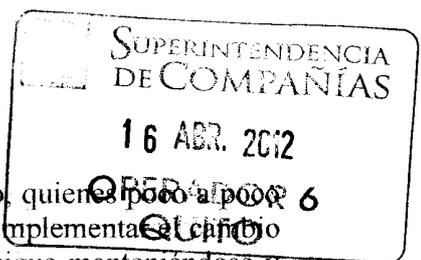
CAMPO LABORAL

Tenemos personal muy antiguo, con más de 28-30 años de servicio, quienes poco a poco se están acogiendo a la jubilación, hemos contratado personal para implementar el cambio generacional, 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.

Los problemas de calidad en los diferentes procesos de fabricación han disminuido pero requerimos de un plan de gestión que nos permita eliminar al máximo los defectos.

El maltrato de herramientas se ha reducido, y hemos mejorado los problemas en máquinas de tamaño mediano con mantenimientos preventivos y reparaciones a tiempo, sin embargo, tenemos que seguir trabajando 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.

En este período tal como estaba previsto si fue posible enviar de vacaciones a los obreros esperamos para el próximo período 2012 continuar con este plan de salidas.



A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

Al igual que en anteriores periodos el incremento de las ventas, 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 en el mes de Octubre se realizó el paseo de todo el personal a la ciudad de Atacames con todos los gatos pagados.

Adicionalmente en el mes de Diciembre en Puembo se realizó un agasajo navideño y mañana deportiva en donde se brindó un almuerzo especial a todo el personal y sus familiares. Se realizaron rifas y entrega de premios así como también bonos, canastas y aguinaldos navideños.

Aprovechamos esta ocasión por los cuarenta años de vida de Semacar para realizar un reconocimiento al personal más antiguo a quienes se les entregó una placa conmemorativa y un reloj de lujo.

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.

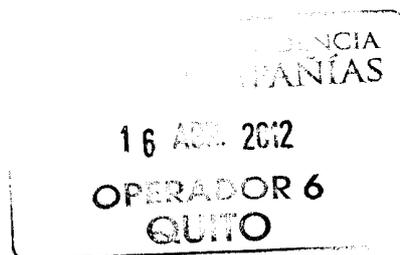
CAMPO TRIBUTARIO

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

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Si bien este año no obtuvimos utilidades como lo mencionamos al inicio de este informe este año lo podemos catalogar como un año bueno, pues tuvimos actividad y ventas durante todo el año, eso nos permitió terminar el periodo con todas las cuentas pagadas en orden y a tiempo y sin necesidad de endeudamiento para la gestión de la empresa, gozamos de una salud financiera total. Se cumplieron todos los planes y adicionalmente logramos concretar contratos con nuevos clientes a más de recuperar clientes antiguos.

Para este año 2012, será muy difícil igualar o superar los volúmenes de unidades vendidas en el 2011 nuestra meta es llegar a un 80% de las unidades vendidas en el 2011 pero principalmente queremos mejorar el margen de utilidad y para eso necesitamos realizar ventas de unidades con mayor porcentaje de complejidad en donde se pueda manejar un mejor margen.

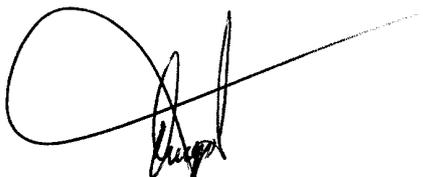


Otra de las metas planteadas para este año es poder iniciar un proceso de fabricación y ensamblaje de unidades para stock lo que nos permitiría tener una mejor capacidad de negociación teniendo unidades para entrega inmediata a un mejor precio de venta para nosotros.

Tenemos muchas esperanzas que la situación política a pesar de ser un año electoral se mantenga estable, nosotros nos comprometemos a seguir con la misma mística de trabajo, responsable y decidido, hemos de seguir planificando adecuadamente las acciones a seguir para la obtención de mejores resultados y seguiremos con el manejo responsable y prudente de los recursos financieros.

Como siempre tengo que agradecer a todos los colaboradores tanto de planta, bodega y administración, pues sin su aporte no sería posible seguir adelante con esta empresa y su manejo, adicionalmente a los señores accionistas les agradezco por la confianza y el apoyo en nuestro trabajo y en todos los proyectos planteados.

Atentamente,



ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE

