

Quito, abril del 2013

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2012

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2012.

ANTECEDENTES

El período 2011 fue un buen año en cuanto a volumen de ventas pero desgraciadamente no obtuvimos utilidades, sin embargo esa gran actividad nos permitió estar al día con todos los compromisos de pago y cumplir a tiempo todos los pagos sin necesidad de endeudamiento bancario para la gestión de la empresa.

La perspectiva que teníamos para este año 2012, no era tan buena, pensamos que sería muy difícil igualar o superar los volúmenes de unidades vendidas en el 2011 una de nuestras metas en principio fue la de llegar a completar por lo menos un 80% de las unidades vendidas en el 2011, pero principalmente nos pusimos como meta fundamental mejorar el margen de utilidad y para eso pensamos que se requería realizar ventas de unidades con mayor porcentaje de complejidad en donde se debería manejar un mejor margen de ganancia.

Otra de las metas planteadas para este año fue la de 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.

También pensamos que la situación política por ser un año electoral podría traer consigo los mismos problemas de siempre, es decir inestabilidad, indecisiones y freno de los negocios hasta ver los resultados de las elecciones.

La competencia con otras empresas sigue siendo un dolor de cabeza, cada año nacen nuevas empresas, que ingresan al mercado con una calidad mediocre y por otro lado hay empresas que luego de estar casi desaparecidas comienzan a resurgir reingresando al mercado con precios bajos lo que afecta el resultado final de ventas e ingresos.

Al igual que en anteriores períodos el trabajo de marketing, ventas y firma de contratos cada vez es más difícil, el tiempo que debemos invertir así como también las llamadas y visitas a clientes y proveedores son cada vez mayores.

La planificación y el trabajo responsable, sumado a la mística y agresividad para buscar y obtener contratos, más la excelente ayuda que hemos tenido por parte del personal que incorporamos en ventas dio como resultado que en este período 2012, a pesar de todo, obtengamos un logro importante, superando el volumen de ventas en unidades y dólares con relación al año anterior y con esto también podemos decir con mucha satisfacción que logramos una utilidad aceptable en función de todos los antecedentes anteriormente anotados.

Las ventas subieron 7.6%, \$ 138.000.- más con respecto al año 2011, insisto en presentar esto como un logro sumamente importante, pero también es importante anotar el manejo prudente y planificado de todos los otros componentes como son costos de materias primas, costos de ventas, costos administrativos y precios de venta, los mismo que guardan relación con las cifras dentro del balance.

También es importante anotar que realizamos un trabajo sumamente dedicado en el seguimiento de posibles clientes así como también un permanente recordatorio a nuestros antiguos clientes de nuestra nueva ubicación.

También este año realizamos algunas inversiones para mejorar la seguridad y el control de la planta con la instalación de un nuevo sistema de cámaras y software, el mismo que nos permite tener un permanente control de la misma.

También a finales de año realizamos un gran mantenimiento de la fachada interna y externa, así como también de cerramiento e instalaciones, trabajo realizando con nuestro propio personal, aprovechando el poquísimo trabajo que tuvimos en esos días.

Permanentemente estamos realizando mantenimiento de máquinas y herramientas, pero como caso especial debo mencionar que nos vimos en la urgente necesidad de planificar la compra de un nuevo compresor y reparar el que actualmente nos está dando servicio, pues el mismo está trabajando con muchas dificultades y no abastece en momentos que tenemos muchas líneas de pintura y remachada.

Ya se sienten los frutos de los cambios implementados en el manejo de bodega y despacho de materiales, ahora tenemos inventarios más actualizados y reales, sin embargo todavía falta mucho por lograr en este campo.

Este año va a quedar completamente implementado el cambio de la contabilidad con las normas nif. Todos los balances e informes que se tienen que entregar al SRI y Sup. Intendencia de Compañías van a cumplir todas estas normas que por ley tenemos que aplicar: como es de conocimiento de Ustedes se contrato a una empresa que viene realizando este trabajo desde hace casi año y medio.

También iniciamos un proceso para implementar todos lo relacionado a nuevos reglamentos de seguridad y salud ocupacional. También en este campo nos vimos en la necesidad de contratar a una empresa dedicadas a este trabajo. Cumpliendo de esta manera con todos los reglamentos y nuevas leyes y disposiciones que está implementando tanto el IESS como el ministerio de relaciones laborales.

Seguimos insistiendo y mejorando el cuidado y el mantenimiento de herramientas y como es costumbre de nosotros, constantemente se está realizando la limpieza y mantenimiento de patios y jardines.

En resumen podemos decir que ha sido un buen año en cuanto a volumen de ventas pues superamos las del período anterior. No tuvimos buenas*excelentes todos los meses pero hubo meses muy buenos que de alguna forma compensaron los meses malos, es decir un año muy irregular. Los precios de las materias primas se han mantenido relativamente constantes, en algunos meses suben pero luego vuelven a ubicarse en los valores históricos. Si bien el mercado no nos permite subir precios por una feroz competencia, hemos obtenido una utilidad razonable, debido fundamentalmente al gran esfuerzo realizado en las ventas y al manejo de los costos internos y precios de venta.

Como siempre nos mantenemos al día con todos los pagos que corresponde realizar a trabajadores, proveedores y gobierno nacional y seccional.

CAMPO ADMINISTRATIVO

Este año continuamos trabajando mucho con el equipo de marketing y ventas. Seguimos monitoreando nuestra competencia y el mercado, pudiendo así planificar nuestras listas de precios para aplicar estrategias de acuerdo al cliente o concesionario de camiones.

También seguimos trabajando con el diseño y fabricación de nuevos modelos esto nos ayuda especialmente en la obtención de mejores márgenes al final del ejercicio.

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.

Ahora más que nunca es de vital importancia la atención personalizada a nuestros clientes así como también un mejor control de todos los procesos de fabricación para un mejor calidad del producto final.

Los procesos de ensamblaje los hemos mejorado para tratar de obtener un mejor tiempo de entrega, pero falta mucho por hacer en este campo.

En el año 2011 concretamos el plan de señalética de la nueva planta, y se realizaron varios diseños y anuncios publicitarios en revistas y suplementos semanales como Carburando de El Comercio. Para este año 2012 no vimos importante este punto pero si concluimos la actualización y modernización de la página web También elaboramos algunos nuevos catálogos, dípticos, trípticos, tarjetería y carpetas. Para poder entregar en las visitas que realizamos.

Las cuentas incobrables se mantienen en cero y las cuentas por cobrar a corto plazo son pequeñas. 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 lo estamos retomando de a poco, pero seguimos 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.

A pesar de que ya estamos por cumplir tres años en esta nueva planta tenemos que seguir realizando trabajando en la comunicación sobre la nueva localización.

ÁREA FINANCIERA

A continuación, estas son las cifras comparativas del 2011 versus 2012.

Total de ingresos aumento del 7.6% (de \$ 1'820.409 a \$ 1'958.844) es decir que se vendió \$ 138.435 dólares más.

Los pagos por concepto de **mano de obra directa** subieron un 17.74%.(de \$ 251.115.- a \$ 295.657.-). En este periodo el personal no se mantuvo ocupado todo el año, como lo mencionamos anteriormente hubo meses muy bajos, pero en los meses de mucho trabajo 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** bajó 3.48% con relación al 2011 (de \$ 1'419.907.- a \$ 1'370.478.-). \$ 49.429.- Menos. Utilizamos menos recursos para vender un poco más.

Los **gastos generales y total de egresos** subió 21.23%.(de \$ \$ 402.394.- a \$ 487.840.-).

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 ganancia de \$ 100.787.-

Volvemos a tener un 5.14% el margen neto de utilidad con relación a las ventas o ingresos similar al alcanzado en el período 2011. El resto de cifras guardan relación directa y concuerdan con los valores de ingresos obtenidos este año.

La Empresa se mantiene con todas las cuentas al día pero no hemos podido mantener los niveles de ahorro de otros años, si bien no hemos tenido necesidad de consumir nuestros ahorros la liquidez se mantiene gracias a las ventas y gracias al ahorro realizado en otros períodos.

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. Sin embargo hubo meses un poco complicados, en los que nos vimos obligados a recurrir a los fondos de ahorros para cumplir las obligaciones, fondos que fueron repuestos con los buenos ingresos de otros meses.

La contabilidad se aplica respetando todos 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.

Como lo mencionamos anteriormente seguimos con el proceso de implementación de las normas nif en la contabilidad, pues todos los balances obligatoriamente tienen que presentarse bajo estas normas. Este proceso termina con la presentación de resultados y balances en el mes de Abril del 2013

Los índices de liquidez, fueron determinados por lo anteriormente anotado.

Las listas de precios de nuestras carrocerías no las podemos ir incrementando en función del aumento de todos los costos, lamentablemente es una realidad que los precios están dados por el mercado y por la competencia. Muy poco por la calidad.

Adicionalmente es importante recalcar que el análisis financiero de los rubros de consumo de 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

El personal antiguo, con más de 28-30 años de servicio continúa trabajando con nosotros, esperamos que poco a poco se vayan acogiendo a la jubilación, el personal que contratamos en el año 2011 para implementar el cambio generacional en su mayoría se mantiene.

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 seguir insistiendo en este campo de hecho unas de las prioridades para este año 2013 es la implementación 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 en brindar una atención de calidad personalizada y de cordialidad, no solamente en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, sino también en producción.

Este año no correspondía realizar ningún paseo pero para este 2013 si.

El reparto de canastas y aguinaldos navideños lo realizamos en la planta en donde se brindó un almuerzo especial a todo el personal, con la entrega adicional de regalos y rifas de varios premios.

En lo que 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, tazas, retenciones, etc., se encuentran al día.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Bajo todo punto de vista los resultados obtenidos en este año son totalmente satisfactorios, tuvimos una gran actividad en la mayoría de meses, eso nos permitió terminar el periodo con todas las cuentas pagadas en orden, a tiempo y sin necesidad de endeudamiento para la gestión de la empresa, gozamos de una salud financiera total. Recuperamos clientes que se fueron a la competencia y logramos concretar contratos con nuevos clientes.

Se cumplieron todos los planes y adicionalmente iniciamos algunos otros proyectos con la esperanza de mejores resultados a mediano plazo

Para este año 2013, no vemos posible igualar o peor aún superar los resultados de ventas y unidades vendidas en el 2012, pues a la presente fecha (un trimestre) los volúmenes de ventas son muy inferiores, hemos sentido en general que las ventas de camionetas, camiones livianos, medianos y semi-pesados han disminuido sustancialmente ojalá por lo menos lleguemos a un 80% de las unidades vendidas en el 2012.

Continuaremos trabajando en el 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 lo que resta del año mejore la situación de ventas, 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,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Diego Freire B.', with a large, stylized loop at the beginning.

ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE