

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2013

Como Gerente, Representante Legal de **SEMACAR CIA LTDA** Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2013.

ANTECEDENTES

Al terminar el año 2012, las perspectivas que teníamos no eran halagadoras, veíamos complicado igualar o superar los resultados y número de unidades vendidas en el anterior período. Son varios los factores que incidieron en la pérdida económica de este año, comenzando por el 30.53% menos en el volumen total de ventas, año electoral, disminución en los cupos de importación de camiones, restricciones arancelarias, nuevas normas en los procesos de matriculación vehicular, disminución de créditos, etc.

Transcurrido ya el primer trimestre del 2013 se sintió una fuerte disminución de las operaciones.

En general fue un año muy irregular con meses malos otros algo mejores. No obtuvimos utilidades, sin embargo si hubo una fuerte actividad en la atención a clientes con cotizaciones las mismas que se fueron concretando de a poco.

A pesar de todo lo anotado anteriormente hemos cumplido al día con todos los compromisos de pago sin necesidad de endeudamiento bancario.

La disminución del 30.5% en las ventas equivale a aproximadamente \$600.000.- dólares que dejaron de ingresar a la empresa.

A pesar de eso la pérdida no fue en los mismos términos porcentuales.

Seguimos con nuestras metas de mejorar el margen de utilidad y para eso pensamos que se tiene que realizar ventas de unidades con mayor porcentaje de complejidad en donde se debería manejar un mejor margen de ganancia.

Otra de las metas que nos planteamos en otros períodos 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. Meta que se ha cumplido a medias y en la medida de la disponibilidad de personal para el efecto.

Al igual que en elecciones pasadas, la situación política trajo los mismos problemas de siempre, inestabilidad, indecisiones y freno de los negocios hasta ver los resultados de las elecciones.

Otras empresas dedicadas a nuestra misma línea han sido más agresivas, como otros los años 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.

Como es costumbre de la empresa, permanentemente estamos realizando mantenimiento de máquinas y herramientas, así como también de la planta, instalaciones y jardines. La inversión en la compra de un nuevo compresor vino a aliviar los problemas que teníamos en ese punto. Donde no podíamos abastecer las líneas de pintura y máquinas remachadoras.

Continuamos con un buen manejo de bodega y despacho de materiales, ahora tenemos inventarios más actualizados y reales, sin embargo todavía falta mucho por lograr en este campo. Estamos analizando la implementación de controles adicionales en el despacho de materiales, con el objeto de optimizar el consumo y minimizar los desperdicios.

A pesar de la pérdida obtenida en este año en resumen podemos decir que ha sido bueno en otros aspectos, pues se pudo cumplir con el pago puntual de todas las obligaciones y cumplimos a tiempo con pequeñas deudas a corto y mediano plazo que mantenemos con el sistema financiero.

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

En 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.

Se mantiene como un tema de vital importancia la atención personalizada a nuestros clientes así como también un mejor control de todos los procesos de fabricación para una mejor calidad del producto final.

Con el equipo de marketing y ventas, seguimos monitoreando a la competencia a el mercado, para así planificar nuestras listas de precios y para aplicar estrategias de acuerdo al cliente o concesionario de camiones.

Contratamos a un profesional para que nos colabore con el departamento de diseño, resultó sumamente conveniente pues teníamos muchos problemas en ese punto en especial cuando de nuevos modelos se trataba.

Si bien hemos mejorado los procesos de ensamblaje falta mucho por hacer en este campo.

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.

Este año en vista de las circunstancias nos vimos obligados a reforzar el plan de incentivos a las empresas concesionarias de camiones y chasises así como también con los vendedores de camiones. Definitivamente 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.

ÁREA FINANCIERA

A continuación, estas son las cifras comparativas del 2012 versus 2013.

Total de ingresos disminución del 30.52% (de \$ 1'956.587 a \$ 1'359.355) es decir que se vendió \$ 597.231 dólares menos.

Los pagos por concepto de **mano de obra directa** bajaron un 19.65%.(de \$ 296.821.- a \$ 238.504.-). En este periodo el personal no se mantuvo ocupado todo el año, pues tuvimos meses muy bajos y en los meses donde hubo algo más de trabajo solo contratamos pequeñas cantidades de gente 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 el 25,61% con relación al 2012 (de \$ 1'370.478.- a \$ 1'019.549.-). \$ 350.928.- Menos. Guarda relación con el menor porcentaje de las ventas.

Los **gastos generales y total de egresos** bajaron 24.94%.(de \$ \$ 472.710.- a \$ 354.822.-).

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 pérdida de \$ 13.272,80.-

La cifra de pérdida de este año es totalmente manejable y 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 desgraciadamente no hemos podido mantener los niveles de ahorro de otros años y hemos tenido la necesidad de consumir algo de nuestros ahorros especialmente para poder cumplir con los pagos de impuestos y comisiones.

Sigue siendo una de nuestras prioridades el manejo prudente de los recursos esto definitivamente 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 como lo mencionamos anteriormente a los fondos de ahorros para cumplir las obligaciones.

La contabilidad se respeta aplicando 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.

Cumplimos con la aplicación de las normas nif en la contabilidad, pues todos los balances obligatoriamente tienen que presentarse bajo estas normas. Este proceso terminó 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 carrocías 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.

Dentro del análisis financiero, 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

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.

El personal antiguo, con más de 28-30 años de servicio continúa trabajando con nosotros, Uno de ellos decidió acogerse a la jubilación, estamos realizando el trámite correspondiente, cumpliendo todo lo que la ley establece al respecto.

También estamos dando oportunidad para que el personal con algunos años de experiencia vaya reemplazando a los que se van por voluntad propia o por acogerse a la jubilación.

Seguimos trabajando en resolver los problemas de calidad en los diferentes procesos de fabricación de hecho estos han disminuido pero tenemos que seguir insistiendo en este campo de hecho unas de las prioridades para este año 2014 será la implementación de un plan de gestión que nos permita eliminar al máximo los defectos.

El daño de herramientas se ha reducido, y hemos mejorado los problemas en máquinas de tamaño mediano con mantenimientos preventivos periódicos y reparaciones en el tiempo justo, permanentemente se tiene que seguir insistiendo, para crear 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 y de cordialidad, no solamente en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, sino también en producción.

Este año correspondía realizar el paseo por lo que la empresa haciendo un esfuerzo económico envió a todo el personal con todos los gastos pagados a la ciudad de Atacames por tres días.

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

Como ya es costumbre de la empresa, todos los pagos por concepto de impuestos municipales, contribuciones, tasas, retenciones, etc., se encuentran al día.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Si bien obtener una pérdida en el ejercicio fiscal es totalmente insatisfactoria, la cifra de \$ 13.272.- es manejable. A pesar de todo hemos terminado el periodo con todas las cuentas pagadas a tiempo y sin necesidad de endeudamiento para la gestión de la empresa, la salud financiera es totalmente aceptable. Seguimos recuperando clientes que se fueron a la competencia y seguimos concretando contratos con nuevos clientes.

Para este año 2014, las perspectivas no son halagadoras, no vemos posible que esta situación mejore a corto plazo. Igualar o superar los niveles de años anteriores es sumamente difícil, ya que en lo que va del año la situación de ventas se mantiene en niveles bajos.

Continuaremos trabajando utilizando todos los medios posibles para revertir esta situación y tratando de concretar algunos contratos que están en proceso, los cuales si llegaren a concretar podrían hacer cambiar esta situación complicada por la que estamos atravesando. Tenemos que seguir 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 esperanza que lo que resta del año mejore la situación de ventas, nosotros nos comprometemos a seguir con la misma mística de trabajo, responsable y decidida, seguiremos 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 black ink, featuring a large, stylized loop on the left and a series of connected, fluid strokes on the right, ending in a small dash.

**ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE**