

Quito, abril del 2015

**INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2014**

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2014.

**ANTECEDENTES**

El año 2013 cerramos con una fuerte disminución de los ingresos y de las ventas 30% menos y casi 600.000.- dólares por debajo del anterior periodo.

Tuvimos una pérdida de 13.272.- dólares y no se pudo ahorrar para épocas de vacas flacas.

A pesar de los resultados no hubo necesidad de requerir préstamos de instituciones bancarias y financiamos la operación con recursos propios, cerramos el 2013 al día con todos los compromisos de pago y en orden con todas las cuentas.

La perspectiva que teníamos para este año 2015, no era tan buena y pensamos que sería muy difícil igualar o superar los volúmenes de unidades vendidas en anteriores periodos una de nuestras metas al final del ejercicio 2013 fue la de llegar a completar por lo menos un 80% de las unidades vendidas, 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 el 2014 fue la de continuar con 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.

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.

El trabajo de marketing, ventas y firma de contratos sigue siendo difícil, el tiempo que debemos invertir así como también las llamadas y visitas a clientes y proveedores son cada vez mayores.

Este año 2014 fue un año muy especial pues el primer semestre fue mediocre, apenas se pudo cubrir el punto de equilibrio con las ventas realizadas.

Afortunadamente el segundo semestre gracias a los contactos, visitas y capacidad de negociación logramos con mucha agresividad concretar la firma de varios contratos de flotas que las veníamos buscando hace más de un año.

La planificación y el trabajo responsable, sumado a la mística para buscar y obtener contratos más la excelente ayuda que hemos tenido por parte del personal de ventas dio como resultado que el segundo semestre del 2014 sea uno de los mejores en toda la historia de la compañía, hemos superando el volumen de ventas en unidades y dólares con relación al año anterior en un 64.2% ( 873.021.- dólares más) y con esto también podemos decir con mucha satisfacción que logramos una utilidad muy aceptable en función de todos los antecedentes anteriormente anotados.

Las ventas subieron substancialmente como lo mencionamos por la concreción de contratos de flotas, 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 mismos que guardan relación con las cifras dentro del balance.

También es importante anotar que realizamos un buen trabajo en el seguimiento de posibles clientes así como también seguimos realizando permanentemente recordatorio a nuestros antiguos clientes de nuestra nueva ubicación.

Debido a la gran cantidad de unidades por entregar realizamos una planificación con el personal, rotamos y ascendimos a nuestra propia gente, adicionalmente implementamos una serie de controles en los procesos de fabricación y control de calidad, mantenimiento de máquinas y limpieza de la planta.

Los cambios implementados en el manejo de bodega y despacho de materiales, dieron resultados, ahora tenemos inventarios más actualizados y reales, sin embargo todavía falta mucho por lograr en este campo.

En el área contable hemos tenido la necesidad de contratar la implementación de algunos programas complementarios, debido a los cambios permanentes que sigue implementando el gobierno el SRI y la Súper-Intendencia de Compañías.

Seguimos invirtiendo en mejorar la seguridad y salud ocupacional. Así como también en las recomendaciones realizadas por el cuerpo de bomberos cada año para la implementación del LUAI. Y permisos de funcionamiento por parte del municipio.

Cumplimos como estamos acostumbrados con todos los reglamentos y nuevas leyes y disposiciones que está implementando tanto el IESS como el ministerio de relaciones laborales. Al respecto fuimos objeto de una inspección por parte del ministerio, la cual la pasamos sin ningún problema.

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

En este aspecto hemos implementado un nuevo control de limpieza y manejo de desperdicios en cada una de las áreas de trabajo.

En resumen podemos decir que fue un buen año en cuanto a volumen de ventas pues superamos con mucho las del período anterior, reitero que no tuvimos buenas ventas todos los meses pero hubo un segundo semestre extraordinario, que de alguna forma compensó con creces los meses malos, es decir otro año 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 muy 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.

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 chasises lo estamos reforzando, pero seguimos como primera prioridad 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 siguen siendo cordiales, 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 2013 versus 2014.

**Total de ingresos aumento del 64.22% (de \$ 1'359,355 a \$ 2'232,376 ) es decir que se vendió \$ 873,021.- dólares más.**

Los pagos por concepto de mano de obra directa subieron en 80,557.- dólares equivalente a un 33.77%.( de \$ 238,504.- a \$ 319,061.-). En este periodo el personal no se mantuvo ocupado todo el año, como lo mencionamos anteriormente hubo meses muy bajos, pero un segundo semestre con mucho trabajo en donde 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, tales como pintura e instalación de accesorios e instalaciones eléctricas.

Adicionalmente incrementamos las horas de trabajo especialmente para el personal de pintura, acabados, instalaciones eléctricas y limpieza. A los cuales se les paga premios de producción, se les da transporte y por el horario se les trae un buena merienda.

La mayoría de los trabajos realizados se siguen pagando por obra-cierto. Con lo que de esta manera los obreros son los primeros beneficiarios con este incremento en las ventas.

El total de costos aumentó 63.68% con relación al 2013 (de \$ 1'019,549.- a \$ 1'668,857.-). \$ 649,308.- más. Este porcentaje de incremento, está directamente relacionado al porcentaje de incremento de las ventas.

Los gastos generales y total de egresos subieron 68,148.- dólares 19.2%.( de \$ 354,822.- a \$ 422,970.-).

Los pagos a nuestros proveedores los seguimos realizando semanalmente y necesitamos reunir aproximadamente entre \$30,000.- y \$35,000.- semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Finalmente como resultado del periodo tenemos una ganancia de \$ 144,735.-

Mientras que en el 2013 tuvimos pérdida de 13,272.- dólares.

El margen neto de utilidad con relación a las ventas o ingresos se recuperó un poco este fue de un 6.48%. 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 y hemos podido durante este año realizar un ahorro que nos permite cubrir con tranquilidad todos los egresos que tenemos que realizar por concepto de pago de comisiones, utilidades a los trabajadores, utilidades a los socios e impuestos.

El manejo prudente de los recursos tanto de este como de los años anteriores nos permite 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.

Como es costumbre nuestra la contabilidad respeta 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.

Es importante anotar que se están realizando permanentes reformas tanto en los formularios de declaraciones como en las leyes de impuestos y retenciones, además hemos tenido que realizar una inversión para poder realizar desde enero del presente año 2015 la facturación electrónica.

El proceso de implementación de las normas nif en la contabilidad, se terminó con todo éxito y las mismas se están aplicando en la elaboración de todos los balances.

Si bien este año tuvimos un primer semestre mediocre el segundo semestre fue extraordinario, los márgenes que quedan al final del ejercicio no son como hace 10 o 15 años, pero considero que la utilidad obtenida es muy aceptable.

Por un tema de competencia en algunos casos desleal, sigue siendo complicado realizar un incremento de precios acorde a la inflación, mientras que la calidad no podemos disminuirla.

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**

Como lo mencionamos en el informe del año pasado el personal antiguo, con más de 28-30 años de servicio y que continúa trabajando con nosotros, se está acogiendo de a poco a la jubilación, continuamos contratando y adiestrando personal pues el cambio generacional tiene que continuar, tal cual lo habíamos planificado.

En este campo es importante anotar que el Sr. Miguel Coronel que trabajó con nosotros más de 25 años se retiró de la empresa. Esto nos obligó a realizar varios cambios para poder reemplazar ese puesto. Rotamos al Sr. Geovanny Chuquitarco como asistente en control de la producción y al Sr. Alex Mejia, en el puesto del Sr. Coronel. El objetivo fundamental de estos cambios, buscar una mejora en los procesos de fabricación y un mejor control en los acabados y sobre todo en la calidad final.

El resultado fue positivo sobre todo por las entregas de flotas con las cuales cumplimos dentro de los tiempos acordados y con la calidad acostumbrada.

El trato cordial y de puertas abiertas se mantiene 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, así como también los problemas por daños de herramientas y desperdicios de materiales, sin embargo tenemos mucho por mejorar en este campo, la implementación del plan de gestión para disminuir o eliminar al máximo los defectos se sigue aplicando.

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 paseo sin embargo realizamos un día de campo como premio al gran esfuerzo realizado especialmente en el segundo semestre 2014.

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 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**

Bajo todo punto de vista los resultados obtenidos en este año son totalmente satisfactorios, tuvimos una gran actividad en el segundo semestre, logramos concretar la firma de varios contratos de flotas que los veníamos trabajando hace un año, eso y el manejo eficiente de los recursos 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. Seguimos recuperando 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 2015, la situación de trabajo se mantiene pues al final del año 2014 concretamos una nueva flota de camiones y camionetas, no vemos posible igualar o peor aún superar los resultados de ventas y unidades vendidas en el 2014, sin embargo pensamos que vamos a tener un primer semestre con muchas obras.

Con la implementación de las tasas arancelarias por parte del gobierno pensamos que la situación se puede complicar mucho a partir de agosto, pues a la presente fecha el incremento de los precios de camiones por este impuesto del 45% dará como resultado un frenazo en las ventas, el panorama para finales de año y comienzos del 2016 se presenta muy malo.

Recomendamos ahora más que nunca ahorrar, no endeudarse en bienes innecesarios y cuidar cada centavo y todos los recursos económicos que logremos ingresar.

Si en el presente año 2015 logramos llegar a un 70% u 80% de lo vendido en el 2015 podremos considerar un año exitoso.

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. Adicionalmente estamos trabajando en la firma de acuerdos para que podamos ser proveedores exclusivos de dos grandes marcas en el Ecuador.

Tenemos muchas esperanzas que lo que resta del año no sea tan malo como lo están pintando, vamos a trabajar mucho más en la venta, mercadeo seguimiento y cierre de negocios, de igual manera seguiremos trabajando con la misma mística, responsabilidad y decisión, ya en otros años hemos atravesado por crisis por lo que sabemos cómo tenemos que planificar y que acciones debemos tomar sobre todo para el mantenimiento de la Empresa y de los puestos de trabajo de la gente que nos acompaña.

Agradezco todo el aporte de nuestros colaboradores tanto de planta, bodega y administración, pues sin su trabajo no sería posible seguir adelante con esta empresa.

Atentamente,



**ING. DIEGO FREIRE B.**  
**GERENTE**