

Quito, marzo del 2016

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2015.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2015.

ANTECEDENTES

Haciendo un pequeño recuento de los últimos dos años comienzo mencionando que el año 2014 cerramos con un aumento de los ingresos y de las ventas 64.2% más casi 873.021.- dólares por encima del anterior período.

Tuvimos una ganancia de 144.735.61.- dólares y además se pudo recuperar algo de liquidez y por lo tanto ahorrar para épocas de vacas flacas.

En base a estos resultados no hubo necesidad de requerir préstamos de instituciones bancarias y financiamos la operación se realizó con recursos propios, cerramos el 2014 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 2014 fue la de llegar a completar por lo menos un 70-80% 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 2015 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, a pesar de la situación económica que vive el país, 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 2015 fue un año muy complicado pues el primer semestre fue mediocre, apenas se pudo cubrir el punto de equilibrio con las ventas realizadas.

Lamentablemente el segundo semestre no tuvo un repunte deseado, la situación económica del País se agravó completamente por la caída en los precios del petróleo y por la apreciación del dólar con relación a nuestros vecinos Colombia y Perú. El gobierno se vió en la necesidad de implementar una serie de medidas y restricciones a las importaciones que golpearon con mucha fuerza a la industria metalmeccánica.

Se cerró una ensambladora de vehículos, se disminuyó la cantidad de empleados en muchas empresas y entramos en una severa crisis que ha provocado la quiebra de muchas compañías y el despido masivo de trabajadores en casi todos los sectores

A pesar de 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, pero estos ingresos se dieron a final de año y sirvieron básicamente para cubrir pagos de mano de obra y proveedores.

Toda 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 2015 logremos sobrevivir sin tener que llegar al despido masivo de personal. El esfuerzo no fue suficiente para poder obtener ganancias, reportando una disminución en el volumen de ventas en unidades y dólares con relación al año anterior en un 38.94% (869.268,90.- dólares menos), con esto podemos decir con mucha pena que reportamos una pérdida de 45.197,31.- dólares como resultado de este año.

Las ventas disminuyeron substancialmente como lo mencionamos a pesar de 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.

En los meses que tuvimos bastante trabajo 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, pero también nos vimos obligados a suspender horas extras y mano de obra adicional cuando el trabajo se paralizó.



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 LUAF. 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 mal año en cuanto a volumen de ventas pues disminuimos con mucho las del período anterior, reitero que no tuvimos buenas ventas todos los meses y que hubo un segundo semestre regular, que de alguna forma compensó los meses malos, es decir otro año irregular. Los precios de las materias primas se han mantenido relativamente constantes, en algunos meses bajaron pero luego vuelven a ubicarse en los valores históricos. Si bien el mercado no nos permite subir precios por una feroz competencia, hemos minimizado la pérdida, 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 han incrementado debido a la crisis lamentablemente es algo que no se ha podido evitar, pero estamos realizando gestiones permanentemente para realizar el cobro, sin embargo el porcentaje es sumamente bajo con relación a las ventas. El resto de la cartera se mantiene 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 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 2014 versus 2015.

Total de ingresos disminuyo del 38.94% (de \$ 2'232.376 a \$ 1'368.957) es decir que se vendió \$ 869,268.- dólares menos.

Los pagos por concepto de mano de obra directa subieron en 11.725.- dólares equivalente a un 3.66%.(de \$ 320.530.- a \$ 332.255.-). 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 un poco más de trabajo en donde no 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 cancelamos las horas de trabajo extras especialmente para el personal de pintura, acabados, instalaciones eléctricas y limpieza, al no ver la necesidad de hacerlo.

La mayoría de los trabajos realizados se siguen pagando por obra-cierta. Con lo que de esta manera los obreros son los primeros beneficiarios con este incremento en las ventas. Es importante anotar que vendimos menos pero el personal gano más.

El **total de costos** disminuyo 37.95% con relación al 2014 (de \$ 1'668.857.- a \$ 1'035,544.-). \$ 633.313.- menos. Este porcentaje de disminucion, está directamente relacionado al porcentaje de decremento de las ventas.

Los **gastos generales y total de egresos** bajaron 37.446.- dólares 8.85%.(de \$ 422.970.- a \$ 385,524.-).

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 período tenemos una perdida de \$ 45.197.31.- Mientras que en el 2014 tuvimos una ganancia de 144.735.61.- dólares.

El margen neto de utilidad con relación a las ventas no existe por la perdida del ejercicio. 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, bonos a los trabajadores, bonos 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 levemente mejor, los márgenes que quedan al final del ejercicio no son como hace 10 o 15 años, pero considero que se logró minimizar la perdida.

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.

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 correspondía realizar el paseo sin embargo debido a la situación económica del país no ha sido posible realizarlo y lo hemos dejado para cuando la situación del país mejore.

El reparto de canastas y aguinaldos navideños lo realizamos en la planta en donde se brindó un lunch especial a todo el personal.

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 insatisfactorios, tuvimos una mediana 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 2016, la situación de trabajo se mantiene pues al final del año 2015 no hemos concretado una nueva flota de camiones y camionetas, no vemos posible igualar o peor aún superar los resultados de ventas y unidades vendidas en el 2015, sin embargo pensamos que vamos a tener un primer semestre mejor que el anterior.

Con la eliminación de las salvaguardias para Junio por parte del gobierno pensamos que la situación se puede mejorar un poco 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 2017 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 2016 logramos llegar a igualar lo vendido en el 2015 podremos considerar un año bueno.

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. Agradezco también la confianza de los socios y al mismo tiempo les invito a sumar esfuerzo y trabajo pues solo unidos podremos salir de esta grave crisis que afronta el país y la región.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Diego Freire B.', with a large, stylized flourish on the left side.

**ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE**