

Quito, abril del 2017

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2016.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA. LTDA., cúmpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2016.

ANTECEDENTES

El año 2015, con respecto al año 2014, cerramos con una disminución de los ingresos y de las ventas en un 38.48%, es decir 860.000 dólares menos, lo que se vio reflejado al final del año arrojando una pérdida de 45.197,31 dólares.

A pesar de este resultado, no hubo necesidad de requerir préstamos de instituciones bancarias y financiamos la operación con recursos propios, cerramos el 2015 al día con todos los compromisos de pago y en orden con todas las cuentas.

La perspectiva que teníamos para este año 2016, no eran buenas y pensamos que sería muy difícil igualar o superar los volúmenes de unidades vendidas en anteriores periodos, una de nuestras metas fue 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 2016 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.

La competencia con otras empresas sigue siendo dura, a pesar de la situación económica que vive el país, cada año surgen nuevas empresas, que ingresan al mercado con una calidad mediocre y por otro lado hay empresas que luego de estar casi desaparecidas comienzan a restituirse 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 2016 fue un año muy complicado debido a la incertidumbre política, apenas se pudo cubrir el punto de equilibrio con las ventas realizadas, esto a pesar de los contactos, visitas y capacidad de negociación.

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 la nueva dirección.

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 LUAE y permisos de funcionamiento por parte del municipio.

Cumplimos con todas las leyes, reglamentos y disposiciones que está implementando tanto el IESS como el Ministerio del Trabajo. Al respecto fuimos objeto de una inspección por parte del ministerio, la cual la pasamos sin ningún problema.

Seguimos insistiendo y mejorando en el cuidado y 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 periodo anterior.

Los precios de las materias primas se han mantenido relativamente constantes, en algunos meses suben pero luego vuelven a ubicarse en los valores históricos.

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

CAMPO ADMINISTRATIVO

Continuamos trabajando incansablemente con el equipo de marketing y ventas, monitoreando a la competencia y principalmente el mercado de clientes, 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 estipendios 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.

Lamentablemente este año por cuestiones ajenas a nosotros las cuentas incobrables tienen un valor alarmante y las cuentas por cobrar a corto plazo son mínimas.

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, se presentan las cifras comparativas entre el periodo 2015 y el periodo 2016.

1. El **total de ingresos** disminuyó en un 20.87%, de 1.375.854,27 dólares a 1.088.652,79 es decir que se vendió 287.201,48 dólares menos.
2. Los pagos por concepto de **mano de obra directa** disminuyeron en un 17.51%, de 332.255,49 dólares a 274.050,60, es decir 58.204,87 dólares menos. En este periodo el personal no se mantuvo ocupado todo el año, como lo mencionamos anteriormente fue un año bajo en ventas, 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 suprimimos 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.
3. El **total de costos** disminuyó en un 10.83%, de 1.035.544,04 dólares a 923.364,04 dólares, es decir 112.180,00 dólares menos. Este porcentaje de disminución, está directamente relacionado al porcentaje de decremento de las ventas.
4. Los **gastos generales y total de egresos** disminuyeron en un 29.55%, de 385.507,54 dólares a 271.560,73 dólares, es decir 113.946,81 dólares menos.

Los pagos a nuestros proveedores los seguimos realizando semanalmente, lo que significa que debemos disponer de aproximadamente 35.000,00 semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Finalmente al igual que en el periodo 2015, tenemos una pérdida de 106.271,98 dólares.

La Empresa se mantiene con todas las cuentas al día y con los ahorros que se pudieron realizar en años anteriores, se ha logrado 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.

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.

El proceso de implementación de las normas NIIF en la contabilidad, se actualiza constantemente por existir una comisión internacional permanente, dedicada exclusivamente a este fin, lo cual permite analizar la nueva problemática contable que se presenta en la evolución de las transacciones económicas empresariales y gubernamentales.

Por un tema de competencia en algunos casos desleal, sigue siendo complicado realizar un incremento de precios, a pesar de esto la calidad de todos nuestros productos no ha disminuido.

Es importante recalcar que el análisis financiero de los rubros de consumo, materias primas, mano de obra, gastos de fabricación, gastos administrativos, gastos de ventas, gastos generales y gastos 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 capacitando 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 corregido 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, de ventas y de 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 almuerzo a todo el personal.

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, tasas, retenciones, etc., se encuentran al día.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Bajo todo punto de vista los resultados obtenidos en este año son totalmente insatisfactorios, gracias al manejo eficiente de los recursos hemos podido 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 el año 2017, la situación de trabajo se mantiene pues no hemos concretado contratos y no vemos posible igualar o peor aún superar los resultados de ventas y unidades vendidas en los años que se logró obtener utilidad.

La incertidumbre sobre el próximo Gobierno tiene repercusiones en el escenario económico. Las empresas prefieren esperar que el escenario político se aclare para tomar decisiones de inversión, lo cual tiene efectos en la producción, el empleo y crecimiento.

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.

Trabajaremos 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,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Monica Freire". The signature is stylized and written in a cursive-like font.

**SRA. MONICA FREIRE
GERENTE**

A small, handwritten mark or signature in blue ink, possibly initials, located on the right side of the page.