

15 275
Quito, abril del 2007

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2006.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2006.

ANTECEDENTES

Señores socios en el informe presentado a Ustedes por el ejercicio 2005 habíamos dicho que por ser este año 2006 un año electoral, sería muy difícil superar las metas alcanzadas anteriormente, nos habíamos planteado como metas realizar todos los esfuerzos necesarios para en lo posible igualar los resultados obtenidos, sin embargo y a pesar de todos los problemas como son, el incremento de la competencia desleal, incremento de los costos de materiales y mano de obra hemos obtenido un record de ventas con un incremento de 14.7% sobre las ventas del anterior período. Lamentablemente este porcentaje no se ha podido reflejar en las utilidades.

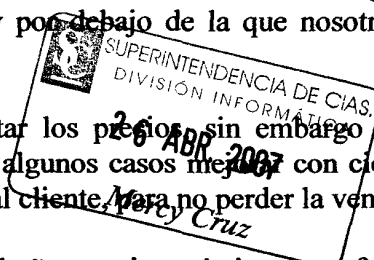
También habíamos mencionado que volver a los porcentajes o márgenes de utilidad de años anteriores sería prácticamente imposible. En la economía dolarizada las cifras tienen que sincerarse, por lo tanto tenemos que acostumbrarnos a trabajar con un mercado diferente.

La prudencia con que se ha manejado los recursos de la empresa se refleja claramente en las cifras de los balances, hemos logrado al igual que otros años cumplir con todos los compromisos y generar un ahorro, como reserva para épocas difíciles, así como para poder cubrir con todos los pagos que en estas fechas obligatoriamente hay que realizar.

A diferencia de años anteriores, este período 2006 fue bastante regular en el número de unidades vendidas mensualmente, esto gracias al trabajo que se realizó en ventas y concreción de varios contratos grandes, de flotas de empresas a las que teníamos que realizar entregas parciales de acuerdo a la necesidad de estas. Las grandes dificultades que hemos tenido para poder cerrar negocios se mantiene, por eso nos hemos visto obligados en algunos casos a realizar un significativo descuento o concesiones, especialmente por la fuerte competencia de otras empresas que básicamente han basado su estrategia en tener precios sumamente bajos con una calidad muy por debajo de la que nosotros estamos acostumbrados a entregar.

Se mantiene el problema de no poder aumentar los precios, sin embargo tenemos la obligación de mantener la calidad e incluso en algunos casos mejorar con cierto tipo de concesiones o trabajos adicionales como regalo al cliente para no perder la venta.

El números de unidades vendidas con relación al año anterior prácticamente fue el mismo pero las ventas en términos reales aumentaron aproximadamente el 14.7%



CAMPO ADMINISTRATIVO

Al igual que otros períodos como es costumbre de esta Empresa se sigue dando prioridad al pago puntual del personal así como también a pagar a tiempo todas las obligaciones que por ley nos corresponde realizar.

Como lo mencionamos anteriormente se siguen creando nuevas empresas dedicadas a la misma actividad, este sigue siendo el principal problema para que los márgenes de utilidad sigan disminuyendo, incluso los precios de algunos de nuestros diseños en algunos casos están por sobre los de la competencia por sobre un 15% a 20%.

Nuestra filosofía de trabajo de entregar calidad, cumplir con los tiempos de entrega, y tener un precio competitivo nos ayuda a mantenernos en el mercado, hemos sido agresivos en comunicar y recordar este proceder con nuestros clientes, pero pienso que debemos insistir más en este campo con nuevas ideas.

La cartera de cobros así como también la de pagos esta totalmente saneada, esto nos permite seguir autofinanciando la operación y no tener que recurrir a préstamos bancarios. La gente que nos provee de materias primas, accesorios e insumos, sigue confiando, no nos piden garantía previa ya que los pagos por dichos conceptos se los realiza cumplidamente.

Otro inconveniente que se está presentando es el hecho de tener que dar facilidades y plazo en el pago, adicionalmente de tener que dar descuentos especiales, para que el cliente no se vaya a la competencia. Por otro lado seguimos entregando incentivos a las empresas concesionarias de camiones y chasises así como también incentivos adicionales para los vendedores. Estos egresos tenemos que seguirlos realizando caso contrario quedaríamos fuera de mercado.

ÁREA FINANCIERA

A continuación, estas son las cifras comparativas del 2005 con el 2006.

Total de ingresos aumento del 14.75% (de \$1'149.349.- a \$ 1'318.982.-)

En el 2006 se **vendieron 22 unidades más** (de 264 A 286) 8.3% más.

Los pagos por concepto de **mano de obra directa** incrementaron el 6.40%.(de \$ 161.088.- a \$ 171.744.-). Este incremento va directamente al personal, ya que la mayoría de los trabajos se realizan por la modalidad de pago por obra-cierto...

El promedio del costo de mano de obra en este año fue de \$ 600.50 por unidad que comparando con el anterior período de \$ 610,18 por cada unidad, nos da una disminución del 1.6%. Como resultado de haber vendido más unidades.

El **costo de ventas** subió 13.82%. Con relación al 2005 (de \$ 789.225.- a \$ 898.327.-). Porcentaje que guarda relación directa con el 14.7% de incremento en las ventas. Como dato referencial en el año 2001 el costo por unidad fue de \$ 1.550.- En el período 2004 el costo por unidad fue de \$ 2.496.- y en este año 2005 el costo promedio por unidad fue de \$2.989.- el 19.7% más.

El pago que tenemos que realizar a los diferentes proveedores se realiza semanalmente por lo que se necesita contar con aproximadamente \$20.000.- semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Los **gastos generales** subieron el 21,21%.(de \$ 107.758.- a \$ 130.612.-).

Finalmente la **Utilidad del ejercicio** decreció el 1.4% (de \$ 104.707.- a \$ 103.237.-)

Si comparamos las cifras: ventas incremento del 14.75% , costo de ventas 13.82% más, mano de obra 6.4% más, gastos generales 21,21% más. El resultado obtenido por concepto utilidades sigue siendo bueno, por todos los antecedentes antes mencionados.

Las cifras al igual que en períodos anteriores guardan relación directa y concuerdan en forma proporcional con el incremento del 14.75% en las ventas y esto se debe a que se hemos cumplido con el ofrecimiento de realizar un manejo prudente de los recursos pero fundamentalmente a que en términos generales no hemos tenido incrementos de materiales tan desmesurados como en otros años.

Se sigue manejando la empresa en forma ordenada y la contabilidad ha respetado 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 se puede apreciar en el 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. Así como también los índices de liquidez, rentabilidad, eficiencia están dentro de los parámetros de una empresa que goza de buena salud.

CAMPO LABORAL

Cada vez se torna más importante prestar un servicio de calidad a nuestros clientes, por lo que para poder cumplir con esta tarea es fundamental que el personal colabore en todas las tareas que realice, tanto en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, así como también en producción, por eso tratamos de mantener las mejores relaciones con el personal, la Empresa tiene como primera prioridad el cumplimiento y pago oportuno de todos los haberes tanto directos como indirectos.

Es importante dejar constancia que el personal ha actuado solidariamente cuando algún trabajador ha sufrido algún percance o problema familiar, que lamentablemente en este año han sido varios. La empresa de igual manera ayudada en la medida de las posibilidades.

Los trabajadores temporales que tuvimos necesidad de contratar para poder cumplir con tiempos de entrega, cumplieron en su mayoría con el objetivo primordial de ayudar a los ensambladores en los diferentes procesos de producción. Algunos obreros han sido contratados definitivamente. Otros se separaron voluntariamente.

Este año se no realizó el paseo del personal, este corresponde realizarlo en el 2007. Como acostumbramos se entregaron los bonos, canastas y aguinaldos navideños.

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. Tengo que mencionar que se pagó como corresponde en el mes de abril las utilidades, conforme a los resultados obtenidos en el periodo, tiempo de servicio y número de cargas.

CAMPO TRIBUTARIO

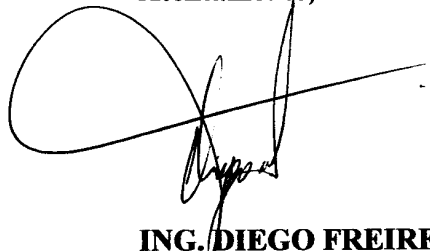
Como es costumbre de la empresa hemos pagado honesta y puntualmente todos los impuestos y contribuciones tanto al Gobierno Nacional como al Municipio. Como información complementaria les informo que solo al Municipio por concepto de patente, 1.5 Xmil y predios se pagó más de \$ 10.000.- En el caso del gobierno el IVA y retenciones se pagó conforme a los porcentajes de ventas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Haciendo un balance de este año 2006, podemos decir que los resultados obtenidos nos ha causado dos impresiones, en primer lugar el hecho de haber vendido más que el año anterior y no obtener un mejor nivel de utilidades, prácticamente hemos trabajado más para ganar menos lo cual podría generar un sentimiento de decepción, sin embargo y luego de analizar el entorno en que se esta desenvolviendo la empresa, tenemos que sentirnos satisfechos los márgenes de utilidad siguen siendo aceptables, hemos podido mantener los puestos de trabajo de nuestra gente, hemos podido cumplir con todos los pagos y compromisos económicos y finalmente estamos llevando algo más para compartir en nuestros hogares.

Para este año 2007 la situación no está muy clara ya que el ingreso de un nuevo gobierno y la implementación de nuevas políticas siempre produce un freno en general de la economía, por otro lado el nerviosismo del los mercados económicos influyen negativamente en el comercio , por eso pensamos que este año puede ser resesivo. Sin embargo es importante continuar con nuestro trabajo, al mismo tiempo buscar mecanismos que nos ayuden a recuperar el mercado que la competencia ha ido ganando poco a poco, adicionalmente pensamos en la necesidad de implementar programas para que el personal actualice sus conocimientos, en beneficio de la compañía. Definitivamente los resultados que obtengamos en los próximos períodos serán directamente proporcionales al incremento o disminución de las ventas y al manejo prudente de los recursos.

Atentamente,



ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE