

Quito, abril del 2008

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2007.

Como Gerente, Representante Legal de SEMACAR CIA LTDA Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2007.

ANTECEDENTES

Señores socios en el informe del año pasado habíamos manifestado nuestra inquietud de que este año 2007 podría ser de recesión ya que la situación no estaba muy clara por el ingreso del nuevo gobierno y la implementación de nuevas políticas y medidas económicas es así como podemos afirmar que por las razones anotadas se produjo un freno en general de la economía, especialmente liderado por el sistema bancario y el nerviosismo del los mercados por la implementación de nuevas normas en el área crediticia. También habíamos mencionado que volver a los porcentajes o márgenes de utilidad de años anteriores sería prácticamente imposible y que definitivamente los resultados a obtener en los próximos períodos serían directamente proporcionales al incremento o disminución de las ventas.

Este período 2007 fue un año muy irregular en las ventas, la mayoría de empresas grandes que tenían planificada la compra de flotas decidieron suspender las adquisiciones al igual que muchos comerciantes medianos y pequeños. Esta situación se dio básicamente porque los créditos bancarios prácticamente se suspendieron entre marzo y junio.

Ahora más que en otros años se sintió la presión de la competencia pues para cada contrato tuvimos que batallar con aproximadamente 8 empresas de Quito y 2 o 3 empresas de provincias.

La materia prima, insumos, accesorios varios y mano de obra continuaron con su alza sin freno, mientras que para nosotros fue imposible realizar un incremento de precios, pues ahora más que nunca los clientes buscan más el precio que la calidad, adicionalmente para poder captar algunos negocios flexibilizamos la forma de pago y el monto del anticipo.

Al vivir en una economía dolarizada como lo mencionamos en años anteriores las cifras se ha ido sincerando y el mercado se ha ido ajustando.

La prudencia en el manejo de los recursos de la empresa y los ahorros de años anteriores sirvió este período más que en otros ya que hubo meses que desafortunadamente nos vimos en la necesidad de recurrir a las reservas para cubrir el presupuesto de pagos ya que los ingresos provenientes de las ventas no alcanzaban para el efecto.



El número de unidades vendidas con relación al año anterior se redujo un 22.5% de 285 caímos a 221 unidades, tuvimos 8 meses con merma de las ventas y solo 4 meses con porcentajes ligeramente mayores al 2006, en resumen la disminución en las ventas fue del 26.10% menos, es decir que vendimos \$ 344.244,21.- dólares por debajo del año 2006. Una año realmente malo que arrojó una pérdida de \$ 44.395.- dólares.

A pesar de lo anotado anteriormente logramos al igual que años anteriores cumplir con todos los compromisos adquiridos en las fechas que obligatoriamente teníamos que realizarlos y si bien hubo meses que recurrimos a los ahorros en los pocos meses buenos se pudo recuperar algo de la reserva.

CAMPO ADMINISTRATIVO

Como es costumbre de la Empresa el pago puntual del personal sigue siendo nuestra principal preocupación y prioridad así como también el pago a tiempo de todas las obligaciones que por ley nos corresponde realizar.

Del estudio realizado del mercado de fabricantes de carrocerías se pudo obtener información sobre la construcción y características técnicas así como también de sus precios, este es un inconveniente adicional para que los márgenes de utilidad sigan disminuyendo ya que mientras los costos de todo han subido, los precios de nuestros productos tenemos que mantenerlos para poder mantenernos en el mercado.

Adicionalmente estamos preocupados constantemente de los procesos de fabricación, de entregar trabajos de calidad, cumplir con los tiempos de entrega y tener un precio competitivo. No hemos podido ser tan agresivos como hubiésemos querido en comunicar y recordar este proceder con nuestros clientes, pero pienso que debemos insistir más en este campo.

Tenemos totalmente saneada la cartera de cobros así como también la de pagos, afortunadamente no tener créditos altos nos permite seguir autofinanciando la operación y no tener que recurrir a préstamos bancarios.

Nuestros proveedores de materias primas, accesorios e insumos siguen confiando en nosotros pues nos siguen despachando todo lo que les solicitamos sin exigir garantías o pagos previos por dichos conceptos lógicamente estos se debe fundamentalmente a la seriedad y cumplimiento en el pago de facturas.

Para que nuestros clientes no opten por otros fabricantes nos vemos en la necesidad de seguir dando facilidades y plazo en el pago incluso hemos tenido que negociar descuentos adicionales para el cliente. 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 en desventaja frente a la competencia.



ÁREA FINANCIERA

A continuación, estas son las cifras comparativas del 2006 con el 2007.

Total de ingresos disminución del 26.10% (de \$1'318.982.- a \$ 974.737,93.-) es decir que se vendió \$ 344.244,21 dólares menos

En el 2007 se **vendieron 64 unidades menos** (de 286 A 221) 22.45% menos.

Los pagos por concepto de **mano de obra directa** bajaron el 26.9%.(de \$ 171.744.- a \$ 125.386.-). Este porcentaje es directamente proporcional a las ventas realizadas, en todo caso cabe anotar que el personal se mantuvo ocupado durante todo el año y la mayoría de los trabajos que se realizaron se siguen pagando por obra-cierta...

El promedio del costo de mano de obra en este año fue de \$ 567,35 por unidad menor al del anterior período de \$ 610,18. esto básicamente por que se fabricaron menos unidades pero de mayor tamaño.

El **costo de ventas** bajo 18.7%. Con relación al 2006 (de \$ 898.327.- a \$ 729.872.-). Aquí una de las razones principales para la pérdida obtenida, mientras las ventas cayeron un 26.10% el costo de ventas bajó el 18.7%, 7.83 puntos de diferencia. En resumen vendimos menos pero el costo de producción fue mayor.

Entonces si dividimos \$729.872.- para 221 unidades vendidas obtenemos que el costo promedio por unidad fue de \$ 3.302,58. \$313,58 dólares más.

Es decir que vendimos 26.10% menos pero fabricar cada unidad nos costó un 10.49% más.

Los **gastos generales** subieron el 37.61%.(de \$ 130.612.- a \$ 179.737.-).

Los pagos a nuestros proveedores los seguimos realizando semanalmente y necesitamos reunir aproximadamente \$20.000.- semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Finalmente como resultado del período tenemos una pérdida de \$ 44.395,78.-

En general las cifras guardan relación directa y concuerdan con la baja del monto total de ingresos obtenidos este año desgraciadamente hemos obtenido una pérdida y no logramos llegar a cubrir el punto de equilibrio. Sin embargo tenemos que señalar que el manejo prudente de los recursos de los años anteriores nos ha permitidos sobrepasar este período crítico.

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.

Si bien los índices de liquidez, rentabilidad, y eficiencia están directamente relacionados al problema de disminución de las ventas y por lo tanto se han visto afectados tenemos que poner todo el empeño para salir de esta crisis y lograr que la empresa vuelva a gozar de buena salud en estos temas. Cabe anotar que 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.



CAMPO LABORAL

La relación con nuestros trabajadores sigue siendo buena pues para nosotros la principal prioridad siempre ha sido cumplir puntualmente con todos los pagos que les corresponde además tratamos por todos los medios de mantener y mejorar el nivel alcanzado en sus remuneraciones por obra cierta. Estamos continuamente hablando sobre la importancia de prestar un servicio de calidad tanto en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, así como también en producción.

Por otro lado estamos dialogando frecuentemente sobre el trato a las herramientas y el cuidado de los chasises que nuestros clientes nos encargan para ser carrozados.

Este año tratamos de igualar los días de vacaciones que muchos trabajadores tenían acumuladas y hemos realizado un nuevo cronograma para que las salidas no se acumulen nuevamente.

Debido a la disminución de trabajo no hubo mucha necesidad de contratar trabajadores temporales sin embargo al final del año nos vimos en la necesidad de hacerlo para poder cumplir con tiempos de entrega, en su mayoría estas contrataciones resultaron positivas por lo tanto se está analizando la posibilidad de emplearlos definitivamente. Otros se separaron voluntariamente.

Este año si hubo paseo del personal, el mismo que se realizó a la ciudad de Manta, la Empresa corrió con todos los gastos de transporte, alimentación y estadía. De igual manera como acostumbramos se entregaron en el mes de diciembre 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.

CAMPO TRIBUTARIO

Como Ustedes conocen la empresa se encuentra al día con todos los pagos de impuestos y contribuciones tanto al Gobierno Nacional como al Municipio. Como información complementaria pongo en conocimiento de Ustedes 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

La incertidumbre económica, el cierre de las líneas de crédito, el incremento de la competencia, la decisión por parte de muchas empresas de postergar las compras y disminuir las inversiones hizo que a mediados del 2007 las ventas cayeran un 46% y al final del año terminemos con un 26% por debajo del 2006 y una pérdida de aproximadamente \$44.000.- sin lugar a dudas uno de los peores resultados de los 10



últimos años sentimos una gran frustración ya que hemos trabajado tanto o más que otros períodos sin embargo tomando en cuenta el entorno y analizando la situación general del país tenemos que tomar como un aprendizaje más de tal suerte que toda la experiencia adquirida la apliquemos de aquí para adelante con el firme propósito de salir adelante si bien no hemos podido obtener utilidades hemos tenido los recursos para cumplir con los trabajadores, con nuestros proveedores y con todos los pagos que corresponde hacer para el mantenimiento de la empresa y de los puestos de trabajo.

Para este año 2008 esperamos que la situación mejore, nosotros continuaremos con nuestra labor en forma responsable y decidida ya hemos pasado por épocas difíciles y hemos podido salir adelante no está muy claro el panorama pero pienso que si unimos fuerza y gestión en la búsqueda de nuevas estrategias y trabajos que nos permitan mejorar nuestros ingresos con seguridad podremos salir de este escollo presentado este año.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized loop followed by a series of smaller, more intricate strokes that form the letters of the name.

ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE