

Quito, abril del 2009

INFORME ADMINISTRATIVO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL GERENTE DE SEMACAR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS POR EL EJERCICIO 2008. /

Como Gerente, Representante Legal de **SEMACAR CIA LTDA** Cúpleme presentar a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2008.

ANTECEDENTES

Al termino del período 2007 en donde las ventas cayeron un 26% y obtuvimos una pérdida económica de aproximadamente \$44.000.- sin lugar a dudas uno de los peores resultados de los 10 últimos años sentimos una gran frustración por todo el esfuerzo realizado, sin embargo al mismo tiempo lo tomamos como un gran aprendizaje y nos propusimos seguir trabajando principalmente para recuperar los niveles de anteriores años, mantener los puestos de trabajo y cumplir con todos los pagos que corresponde hacer para el mantenimiento de la empresa y de proveedores.

Los problemas de años anteriores como son: competencia desleal pues para cada contrato tuvimos que batallar con aproximadamente 10 empresas de Quito y 5 empresas de provincias que copiaron algunos de nuestros diseños, bajaron calidad y precios.

La materia prima, insumos, accesorios varios y mano de obra continuaron con su alza sin freno.

La dificultad que representa el incremento de precios y quedarse fuera de mercado.

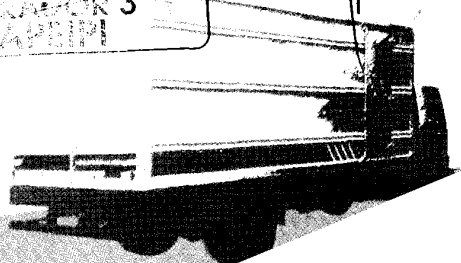
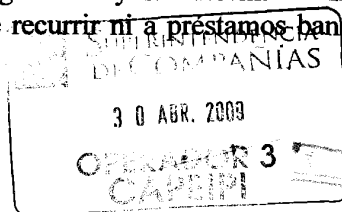
El cambio de actitud de clientes de dar prioridad a precio y no a la calidad.

Fueron factores que en este período se mantuvieron, por lo que a pesar de haber logrado un significativo incremento en los porcentajes de venta los márgenes de utilidad han sido totalmente bajos.

Es importante recalcar que este año el hierro se incrementó de 0.98ctv de dólar el kilo a más de 2.10ctv de dólar el kilo es decir más de un 112%, mientras que nosotros no pudimos aumentar nuestros precios más allá de un 8%.

Los ingresos que obtuvimos en este año nos permitieron cubrir sin ningún problema todos los egresos necesarios para estar al día en los pagos que requiere la empresa para el normal funcionamiento, adicionalmente pudimos recuperar algo de los recursos destinados a ahorro que desgraciadamente canibalizamos en el período 2007.

A pesar de que los resultados obtenidos en el período 2008 nos son en términos porcentuales los que teníamos en años anteriores es importante anotar la recuperación de la empresa, el cumplimiento de todas las obligaciones y el autofinanciamiento de la operación en general, no ha habido necesidad de recurrir ni a préstamos bancarios ni ha préstamos de accionistas.



A diferencia del año 2007, este año 2008 fue bastante regular en el nivel de ventas, es decir que se vendió todos los meses del año por lo tanto como lo mencionamos anteriormente tuvimos suficiente liquidez para cumplir con todos los compromisos adquiridos.

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.

Este año pusimos mayor énfasis en el monitoreo del mercado de fabricantes de carrocerías conseguimos información sobre listas de precios, características de construcción así como también tiempos de entrega y calidad de materiales, entonces implementamos una nueva estrategia, dirigida a la recuperación de clientes y mercado en general, concientes del sacrificio que tendríamos que realizar en los márgenes de utilidad

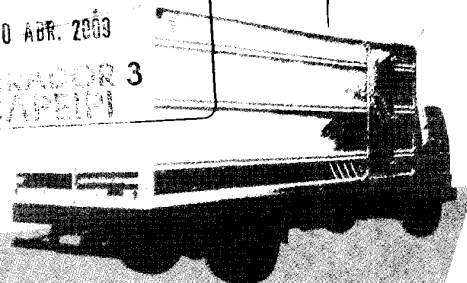
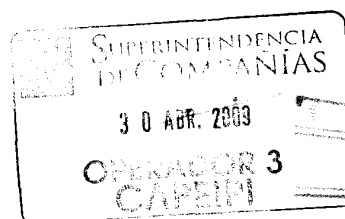
También dimos mayor prioridad en la atención personalizada, en el seguimiento de cotizaciones y flexibilizamos los tiempos de pago.

Todo este plan ligado a la constante preocupación de los procesos de fabricación, calidad de los trabajos y cumplimiento irrestricto de los tiempos de entrega. 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.

La cartera de cobros está totalmente saneada, así como también la de pagos, igual que en otros períodos no tenemos créditos altos, esto nos permite seguir autofinanciando la operación.

Los proveedores de materias primas, accesorios e insumos siguen confiando en nosotros, nos despachan todo lo que les solicitamos sin exigir garantías o pagos previos por dichos conceptos.

La política de negociación y el trato con nuestros clientes siguen siendo cordiales y flexibles, seguimos dando facilidades y plazo en el pago incluso hemos tenido que negociar descuentos adicionales en algunos casos para que el cliente no se vaya. 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 2007 con el 2008.

Total de ingresos incremento del 50.96% (de \$ 974.737,93.- a \$ 1'471.499.45.-) es decir que se vendió \$ 496.761,52 dólares más

Los pagos por concepto de mano de obra directa subieron el 25.09%. (de \$ 125.386.- a \$ 156.846,36). Este porcentaje no es directamente proporcional a las ventas realizadas, ya que en realidad lo que subió en forma casi idéntica a las ventas fue el costo de materiales. 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 costo de ventas subió el 51% con relación al 2007 (de \$ 729.872.- a \$ 1'102.111,89). Incremento de \$ 372.239,89 que es la razón principal para el resultado económico de este año.

Los gastos generales subieron el 58.45%. (de \$ 179.737.- a \$ 284.809,96.-).

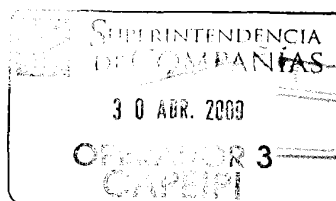
Los pagos a nuestros proveedores los seguimos realizando semanalmente y necesitamos reunir aproximadamente \$31.000.- semanales para cumplir con el pago a tiempo de estas obligaciones.

Finalmente como resultado del período tenemos una utilidad de \$ 85.217,02.-

En general las cifras guardan relación directa y concuerdan con los valores de ingresos obtenidos este año desafortunadamente a pesar de haber obtenido una utilidad aceptable en función de los tiempos que estamos viviendo, no logramos acercarnos a los niveles de hace 4 o 5 años. El margen neto de utilidad en relación a los ingresos esta entre el 5 y 6 %. Sin embargo tenemos que señalar que el manejo prudente de los recursos de los años anteriores nos ha permitido sobrepasar periodos críticos como el 2007.

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.

Los índices de liquidez, rentabilidad, y eficiencia se han visto afectados directamente por el incremento totalmente desproporcionado de la materia prima y la imposibilidad de aumentar los precios de nuestros productos en los mismos porcentajes. Hay que anotar 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

Las buenas relaciones con nuestros trabajadores se siguen manteniendo, 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 constantemente insistiendo en la importancia de prestar un servicio personalizado, cordial y de buena calidad, no solamente en el área administrativa-contable, ventas y mercadeo, sino también en producción.

Debido al diálogo frecuente con los obreros el trato a las herramientas ha mejorado por ende también ha disminuido los gastos por concepto de reparaciones.

En este período también se pudo enviar de vacaciones a algunos trabajadores que tenían acumulados sus períodos, hemos realizado un nuevo cronograma para que las salidas no se acumulen nuevamente.

A pesar del incremento en las ventas no hubo mucha necesidad de contratar trabajadores temporales en gran cantidad, más bien se han ido reemplazando algunos que salieron voluntariamente, en su mayoría estas contrataciones resultaron positivas y ya forman parte del rol definitivamente.

Este año no correspondía realizar paseo del personal, sin embargo realizamos un paseo corto en el mes de diciembre a un club privado en Puembo, en donde se agasajó al personal con un día de campo en unión de todos los miembros de familia. Aquí se pudo disfrutar de una mañana y tarde de deporte, piscina y una buena parrillada. 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

La empresa en el campo tributario 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

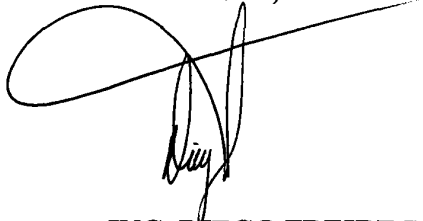
El principal factor para los resultados obtenidos en este año fue dado por el incremento totalmente desenfrenado de las materias primas pero en especial del hierro 114% y del Aluminio 55%, Si bien disminuyó la incertidumbre económica, mejoraron las líneas de crédito, la competencia y la decisión por parte de muchas empresas de postergar las compras y disminuir las inversiones fueron otros factores adicionales que sumaron al anteriormente mencionado.

Sin embargo a pesar de que la utilidad obtenida no es la esperada especialmente por todo el trabajo realizado en la parte administrativa, mercadeo y ventas, nos queda la satisfacción del deber cumplido y sobre todo de haber logrado salir de una grave crisis que tuvimos que afrontar en el año 2007.

Para este año 2009 no tenemos esperanzas que la situación se mantenga, más bien creemos que se viene una fuerte crisis ya que como es de conocimiento general el resto del mundo a entrado en una gravísima recesión, que ya nos está golpeando, además este período 2009 es un año de elecciones por lo tanto ya vendrán o más bien dicho se repetirán, los problemas de años pasados, incertidumbre, inestabilidad, disminución de los créditos y por ende baja significativa de las ventas, no tenemos muchas esperanzas que la situación mejore, sin embargo nosotros continuaremos con nuestra labor en forma responsable y decidida ya hemos pasado por épocas difíciles y hemos podido salir adelante. Adicionalmente y para tratar de disminuir el efecto de disminución en las ventas vamos a implementar uno o dos proyectos de nuevas líneas de producción, con nuevos productos, que sumado a una nueva gestión y estrategias en las ventas pienso podremos pasar este nuevo período que ya se presenta difícil.

Finalmente quiero dejar constancia de nuestra decisión de dar prioridad por sobre todas las cosas a mantener los puestos de trabajo y a hacer todo lo que esté a nuestro alcance para que esta crisis afecte lo menos posible a nuestros colaboradores.

Atentamente,



ING. DIEGO FREIRE B.
GERENTE

