

## INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SOCIEDAD INDUSTRIAL Y COMERCIAL SICO C. A.

De conformidad con lo establecido en los Estatutos de Sociedad Industrial y Comercial SICO C. A., me permito presentar a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe de labores correspondiente al Ejercicio Económico de 1993.

El presente informe, tratará de abarcar los aspectos financieros, de ventas, y de implementación de nuevos proyectos que de una u otra manera se encuentran relacionados con la propia actividad y naturaleza de SICO C. A.

### ASPECTOS FINANCIEROS

El mantenimiento de un stock relativamente elevado, como fue el del año 1993, con un volumen aproximado de 800 unidades, implica que se debían realizar esfuerzos significativos en el campo financiero, tratando de lograr en lo posible que los costos del capital utilizado se encuentre dentro de los parámetros del mercado establecido.

Sin embargo, de haber obtenido financiamiento en moneda nacional, y a tasas de interés altamente competitivas, y financiamiento en moneda extranjera igualmente con tasas preferenciales, los costos financieros significaba un egreso importante para la Compañía, lo cual indudablemente incidió en el margen de rentabilidad que obtuvo la empresa en 1993.

Las condiciones anotadas, trataron de ser superadas a través de una gestión de ventas tendente a terminar con el stock de vehículos. Esta situación, permitió que se alcancen volúmenes nunca antes logrados por SICO C. A., estableciendo un record del monto total de ventas, y mejorándose las utilidades que deben entregarse a los accionistas, trabajadores y el propio estado por efectos de impuesto a la renta.

Se ha recibido durante 1993 un excelente apoyo de INCA Intermediaria Financiera, empresa que a pesar de su reciente creación, ha logrado un crecimiento muy importante en el sector financiero, esperando que su campo de acción para 1994 se expanda al financiamiento directo de vehículos para las Compañías Sico Mercedes Benz y Sico Toyota.

Finalmente, en este campo debo señalar que la firma del nuevo contrato colectivo vigente desde Octubre de 1993, a significado importantes incrementos en el rubro de remuneraciones y beneficios otorgados a los trabajadores, inversión que es totalmente justificada, por el rendimiento, entrega y capacidad de todos y cada uno de los trabajadores de esta empresa.

## ASPECTO DE VENTAS

Ratificando el criterio inicialmente planteado, el esfuerzo de ventas se encamino a terminar con el stock de 1993, meta que se alcanzo y para lo cual se utilizaron algunos mecanismos estratégicos como fueron los siguientes:

- Un cuidadoso análisis de los precios vigentes para los vehículos, toda vez que la competencia cada vez más agresiva, exigia que se revisen en forma permanente nuestros precios de ventas al público y se optimizen los costos.
- Se logro el mejoramiento de la venta a través de distribuidores en las provincias de Manabí, Los Ríos, El Oro, Loja, Azuay, esporádicamente con la subdistribución en la ciudad de Quito. El aporte que hicieron cada uno de estos distribuidores fue muy importante para el logro de los objetivos de ventas.
- El manejo de la publicidad trato de ser mucho más específica, alcanzando optimizar al máximo el limitado presupuesto que se tenia para el efecto.
- Las ventas de repuestos Toyota y Mercedes Benz, han sufrido un fuerte impacto de la competencia, quienes a través de la venta de repuestos no originales han logrado captar un importante segmento en el mercado.

## NUEVOS PROYECTOS

En un esfuerzo conjunto con la Presidencia de SICO C. A., durante el año 1993 se cumplieron con los siguientes proyectos:

1.- Con el propósito de obtener mayores beneficios se concreto la creación de la empresa BAMIN S. A., que asumió la parte correspondiente a la actividad de chapa y pintura.

En este aspecto se logró el concurso de varios trabajadores de SICO y se incorporó a aquellos que mediante contratos por obra cierta venian colaborando con SICO C. A. Mercedes Benz designo los técnicos para emprenar y capacitar al personal, con resultados totalmente satisfactorios.

2.- Se iniciaron las acciones, a fin de poner en funcionamiento en la ciudad de Guayaquil la empresa COMERCIAL SICO CAR S. A., que se encargará de la distribución y comercialización de vehículos y repuestos Toyota.

3.- Con el propósito de lograr una mayor presencia en el mercado de la ciudad de Quito, en cuanto hace referencia a vehículos de transporte pesado, se concreto la compra de la empresa Turbodiesel, la misma que conforme aprobación de

Mercedes Benz se constituye en un taller autorizado de ésta marca para la ciudad capital y sus zonas de influencia.

4.- Como uno de los logros más importantes de la gestión efectuada por la Gerencia de SICO C. A., la Presidencia y Vice-Presidencia de la Compañía, en 1993 se concretó el mecanismo del trueque de Banano por buses Mercedes Benz, beneficiando a dos sectores fundamentales de la economía del país como son el sector bananero y el transporte público urbano, generando altísimos beneficios para cada uno de ellos. Este proyecto que fue altamente difundido por la prensa nacional, contó con el total respaldo del propio Gobierno Nacional.

Finalmente, debo indicar a los miembros de la Junta General de Accionistas, que el campo administrativo durante 1993, ha sido un año de cambios fundamentales, continuando con el proceso de modernización que se iniciara en el año 1992, mecanismo que seguirá vigente en 1994 y futuros años, hasta alcanzar que la empresa se constituya en un modelo en el sector comercial ecuatoriano.

Me permito, por último, dejar sentado un expreso agradecimiento a la presidencia y Vice-Presidencia de la Compañía por su permanente apoyo y respaldo a la gestión de la Gerencia e igualmente a los Ejecutivos Funcionarios y trabajadores, cuyo aporte fue de vital importancia para el logro de las metas y propósitos en 1993.

Febrero 4 de 1994

muy atentamente,



Alfonso Andrade Peñaherrera  
GERENTE GENERAL



28 ABR 1994