

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SOCIEDAD INDUSTRIAL Y COMERCIAL C.A. SICO**

Conforme la convocatoria a la Junta General de Accionistas de la Compañía Sociedad Industrial y Comercial C.A. SICO, publicada en el Diario Expreso del 13 de Enero de 1999, y de acuerdo a los estatutos vigentes, pongo a consideración de los miembros de la Junta el informe correspondiente al ejercicio 1998.

En el informe se tratarán temas referentes a las ventas, a los aspectos administrativos y a las gestiones de carácter financiero y los resultados logrados durante el año motivo de este informe.

VENTAS Y SERVICIOS

Las ventas de vehículos comerciales (buses, cabezales y chasis para camiones) y automóviles sigue representando el principal rubro de ventas de la compañía y aumenta de 30.6 mil millones en 1997 a 97.7 mil millones en 1998 con un incremento de 2 veces más. Los repuestos se comparan de 15.3 mil millones a 25.6 mil millones con un incremento del 67%. La venta de motores fue 4 veces mayor y la facturación por servicios en talleres se incrementa en 52% al aumentar de 1.592 millones a 2.423 millones. Las ventas netas totales pasan de 46.000 mil millones en 1997 a 121.795 mil millones en 1998 con un incremento global del 164,7%. Las utilidades en ventas se incrementan en un 109% al comparar 12.730 mil millones de 1997 con 26.711 mil millones en 1998

Es importante resaltar el hecho que las ventas logradas en cuanto a vehículos ha aumentado considerablemente debido a que nuestras importaciones también aumentaron, las mismas que han sido factibles a través de la utilización del financiamiento logrado por el Programa Debys-Citibank y diferentes Bancos respectivamente, la cual ha posibilitado que Sico otorgue un financiamiento directo de las unidades a sus clientes.

30 ABR. 1999

COBRANZAS

Las actividades de cobranzas se orientan a mantener un consistente contacto con las cooperativas de transportes y sus socios (clientes de Sico) para iniciar negociaciones de renovación y reestructuración en los casos de cartera vencida.

Las recuperaciones en el departamento de cobranzas se incrementan desde 22.7 mil millones en junio a 25.9 mil millones manteniendo un nivel promedio del 15% hasta el fin del período

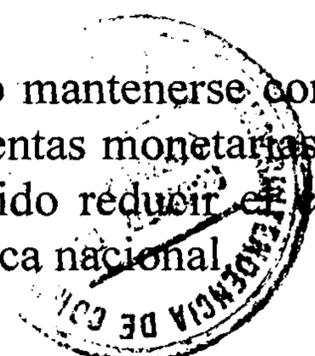
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Como es de conocimiento de los accionistas en los niveles gerenciales se produjeron cambios tanto en la Gerencia General como en el Departamento Financiero, cambios que lejos de afectar la gestión administrativa han generado una nueva visión y manejo de los problemas, los cuales han implantado nuevas prácticas de trabajo. También se produce cambios en el Departamento de Ventas.

ASPECTOS FINANCIEROS

Durante la primera parte del año se mantuvo la crisis financiera del año anterior que en el Sector Bancario se reflejó con falta de liquidez, luego hubieron elecciones Presidenciales con lo cual la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento casi nulo, aumento del servicio de la deuda pública, el agobiante déficit fiscal, el incremento de la espiral inflacionaria y las presiones alcista del dólar.

Aún con todas estas dificultades la Cía. ha logrado mantenerse con un mayor flujo de recursos a través de varias herramientas monetarias por lo cual las operaciones de renovación han permitido reducir el costo financiero y mejorar el perfil de la deuda con la banca nacional.



NUEVOS PROYECTOS

30 ABR. 1999

En función de la parte operacional de todas sus transacciones la Cía. concretará la adquisición del nuevo sistema computacional donde de

podrá determinar las necesidades operativas de cada una de las áreas y del software a ser incluidas en este sistema que adquiera la Cía

RESULTADOS

En el año 1998 se ha cumplido adecuadamente con las metas y objetivos propuestos, a pesar de las dificultades y restricciones del sector financiero privado, factor que incide directamente en la capacidad de importación y comercialización de los productos que vende la empresa.

Considero que los logros alcanzados han sido producto de un esfuerzo conjunto de todo el personal que ha brindado el mayor apoyo, lo cual ha permitido un importante desarrollo de los servicios con nuestros clientes, que representa la sólida imagen de la Compañía.

Atentamente,


Javier Sotomayor
Gerente General

ABR 1999



MS