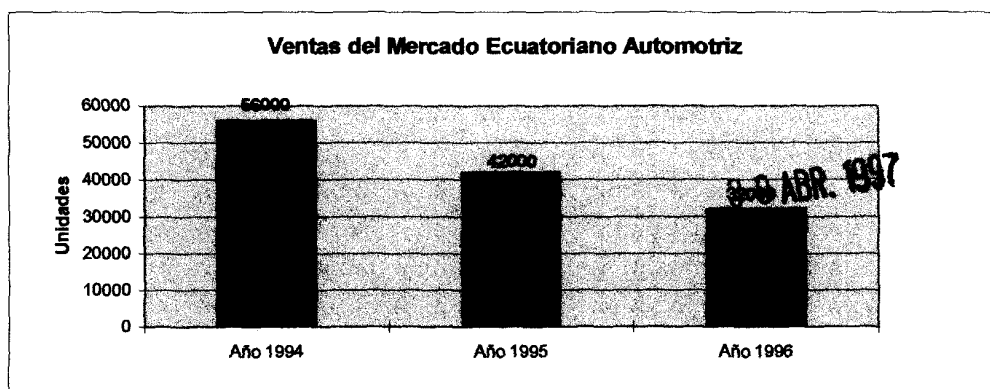


**INFORME DEL GERENTE GENERAL PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE COMERCIAL SICOCAR S.A. (MARZO 20 DE 1997)**

De acuerdo con los estatutos de COMERCIAL SICOCAR, presento antes ustedes el correspondiente informe de actividades del ejercicio de 1996.

AREA VENTAS.-

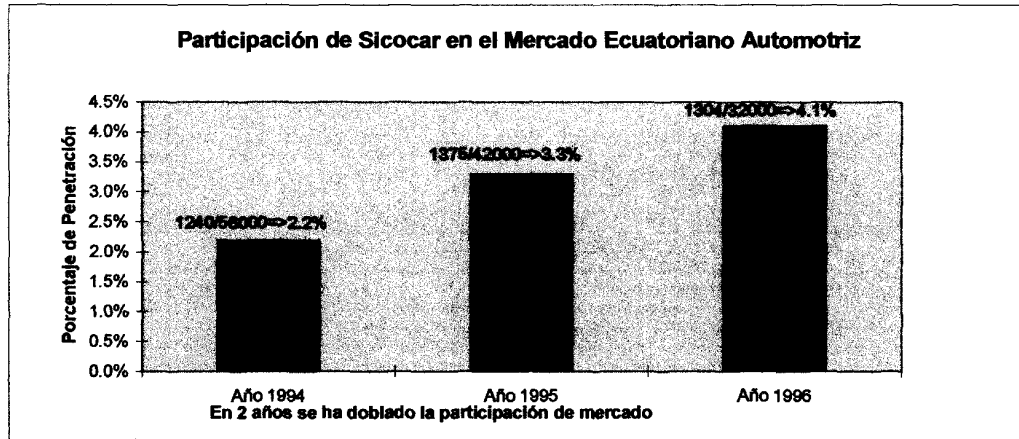
En 1996 se esperaba un crecimiento del mercado automotriz en un 10%. La realidad es que este cae en un 25% debido a las muchas especulaciones en cuanto a quien alcanzaría la Presidencia. Esto crea un ambiente de incertidumbre y aun más cuando el país conoce quien es el nuevo Mandatario. Por no conocerse con claridad cuales serian las nuevas medidas económicas los sectores comerciales empiezan a paralizarse en espera de las que estas sean dictadas. Con todo esto el mercado automotriz cierra con la venta de 32.000 unidades. Sicozar alcanza ventas de 1.304 unidades.



Cabe anotar que a pesar de factores desfavorables de la economía ecuatoriana Sicozar ha ido aumentando su participación en el mercado automotriz ecuatoriano, así en 1996 Sicozar alcanza un



4.1% de participación . Esta penetración se ha logrado gracias a la constante expansión de puntos de venta en todo el país así como un mejoramiento de la imagen de la compañía.



Durante el año 1996 se realizaron diferentes actividades en el área de ventas que van desde la participación en ferias en diferentes provincias del país hasta la liquidación de inventarios con promociones a nivel local y nacional. Así podemos enumerar algunas de ellas:

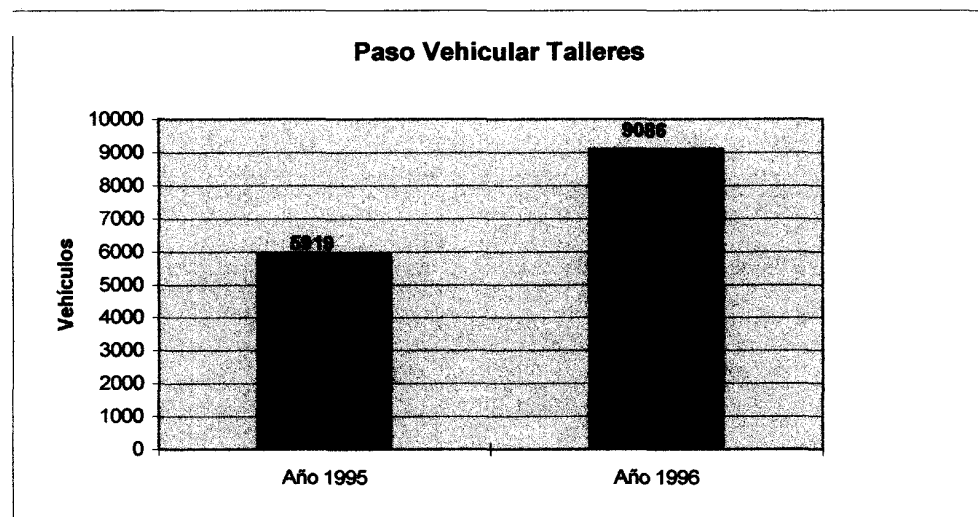
- Negociación con la Fenacotralli.- Durante el mes de enero se cierran negociaciones con la Federación Nacional de Transportes Livianos del Ecuador logrando colocar Sicocar 259 unidades.
- Inauguración de Movillanta.- El 11 de enero de 1996 se realizó la inauguración oficial de nuestro nuevo concesionario para la Provincia de Loja.
- Inauguración Sico Manabí.- El 9 de febrero de 1996 se realizó la inauguración oficial de nuestro nuevo y propio local en la ciudad de Manta. Este local tiene un área de 4.645 mts², contando con una sala de exhibición para vehículos, departamento de repuestos y servicio de talleres.
- Promoción "Páguelo Standard, Llévelo de lujo"
- Promoción "Páguela desnuda, llévela vestida"

- Promoción Billeto Corolla
- Promoción "Liquidator 96".- A partir del primero de octubre se lanzo una gran campaña publicitaria a nivel nacional promocionando todos los vehículos Toyota Sicocar y consistió en liquidar todo el inventario 1995 y 1996. En estos tres meses se logro vender 438 unidades.

AREA SERVICIO

Durante 1996 se realizaron cambios fundamentales en el Dpto. de Servicio empezando por categorizar al personal de taller. Los mecánicos fueron identificados según su nivel técnico y practico a fin de medir la productividad de cada grupo de trabajo. También este año se inicio el telemarketing, lo que nos ha brindado ayuda para detectar errores en procedimientos a fin de entregarles a los clientes la ansiada "Satisfacción Total".

El Departamento de Servicio durante 1996 supero las metas planteadas, es así que en facturación alcanzo un incremento del 90.77%, gracias al incremento del paso vehicular que fue del 53,51%.



Se pudo llegar a estos incrementos a través de continuas promociones lo que ha logrado que el cliente se habitúe a traer su vehículo a nuestros talleres a veces solo para lavarlo o cargar combustible. Así mismo el porcentaje de venta de repuestos vía taller mejoro notablemente.

Durante 1996 el personal de Servicio realizo algunas cursos de capacitación entre ellos podemos mencionar:

- 17 técnicos realizaron curso de Inyección Electrónica dictado por un instructor Japonés traído según el convenio ecuatoriano-japones que mantenemos con el Secap.
- En Panamá capacitamos 7 personas.
- En México enviamos a una persona a recibir instrucción sobre montacargas en TTC.
- Enviamos a Japón a un técnico a recibir un curso de donde fue reconocido por sus altas calificaciones.
- En nuestras instalaciones se realizo el curso New Team 1, que fue dictado por técnicos de la Toyota de Japón, aprobando este nivel 15 técnicos que ya se encuentran calificados como "Técnicos Certificados Toyota".

Cabe resaltar que nuestro taller de chapa y pintura fue reconocido en 1996 como el "Unico Taller Ecuatoriano de Chapa y Pintura de Toyota" calificado en el país.

AREA REPUESTOS

El Departamento de Repuestos se planteo para 1996 una meta muy significativa en relación con años anteriores, logro obtenido con la reestructuración del departamento en 3 áreas especificas - Ventas, Bodega y Administrativo - . Con esto el área de repuestos sobrepaso la meta de US\$4'000.000.

En 1996 la venta de repuestos se incremento con la inauguración de más concesionarios a nivel nacional, fijando precios de venta competitivos en el mercado. También se capacito al personal a fin de atender en forma efectiva los diferentes puntos de venta a nivel local y nacional.

La venta de repuesto vía taller incremento a un 25%. Cabe anotar que en 1993 fue del 6%.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

Durante 1996 se ha seguido con la política de racionalizar recursos materiales y humanos. Esta tarea esta supervisada por la Gerencia General y ejecutada por la SubGerencia Administrativa de la compañía. Nuestros standares de rendimiento en todas las áreas están siendo elevados a base de mucho esfuerzo de todos las subgerencias que conforman la empresa.

El aspecto financiero se vio este año afectado por la inestabilidad política. Sicocar ha tenido que reestructurar sus relaciones con determinados bancos así se suprimió varias relaciones y se creo otras. Es así el caso de Filanbanco en donde tenemos una línea revolvente de US\$5'000.000 para cartas de crédito de importaciones además de negociaciones de venta de cartera a National Republic Bank.

A pesar de situaciones adversas de la economía ecuatoriana hemos mantenido un crecimiento sostenido tal como se puede apreciar en los indicadores financieros que adjuntamos.

El año 1996 ha sido un año donde se ha cumplido todas las metas de venta trazada y esto se debe al trabajo en espíritu de cuerpo que realiza sus empleados y ejecutivos contando siempre con el respaldo

de los accionistas de la compañía. Aspirando de que el año 1997 sea un año de éxito para Comercial Sicocar.

De los señores miembros accionistas de la Junta General de Accionistas, me suscribo.

Atentamente,



ING. XAVIER SOTOMAYOR

GERENTE GENERAL (E)

Adj.: Estados Financieros 1995 y 1996
 Informe Comisario
 Indices Financiero 1995 y 1996

1996.08.08

