

INFORME GENERAL

A LOS SEÑORES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SIVEIRO S.A.

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el Estatuto Social de la Empresa, como en la Ley de Compañías y observando además las obligaciones inherentes a mi cargo, someto a consideración de Uds. los Estados Financieros y Anexos con corte al **31 de diciembre de 2014** y el Estado de Ganancias y Pérdidas cerrado a la misma fecha.

La economía del País creció 3.4% y el P.I.B. bordea los \$ 101.094 millones. El crecimiento se fundamenta básicamente en el elevado precio del petróleo, que alcanzó un promedio de \$ 95 por barril. La tasa de desempleo se ubicó en el 4.54% y hay un incremento del subempleo, que se ubica en el 43.78%. El índice de pobreza tiene un descenso al ubicarse en un 22.4%.

La inflación del consumidor cerró el 2014 en el 3.67%; existe desaceleración en la economía en el año que termina, lo que se ve reflejada en la falta de liquidez generalizada. Los precios de alimentos se han mantenido estables, pero los servicios han subido considerablemente. El salario básico se incrementó, para el 2014, a \$ 340.00. Debemos señalar que la balanza comercial alcanzó un déficit de \$ 124 millones y hay que tomar en cuenta que se produce a pesar de un elevado precio del petróleo.

La deuda externa pública ha tenido un fuerte incremento \$ 17.581 millones. La deuda interna pública, a Oct. 2014, alcanza \$ 12.558 millones. El endeudamiento interno y externo del estado bordea los \$ 30.140 millones, lo que representa el 29.81% del P.I.B.

❖ POSICIÓN INICIAL

- **Objetivos.-** Considerando la estructura global disponible y la tendencia de los resultados en el último semestre, se fijaron los objetivos para el **Período 2014**.
- **Estructura.-**
 - Iniciamos el período con el desahucio de dos empleados y a mediados del año, de dos personas más. La gestión de ventas se vio afectada, puesto que la jefatura de ventas y las dos personas estaban involucradas directamente con esta área.
 - Se ajustaron los procedimientos administrativos, en procura de un mayor control y manejo adecuado de los procesos de abastecimiento, venta, cobranza e inventarios.
- **Participación.-** Ante un mercado altamente competitivo en calidades y precio, fue necesario ajustar las condiciones de comercialización para mostrador y también para mayoristas.
- **Parámetros – Ajuste.-** Iniciamos el período con una posición alta del inventario y con composición aceptable en variedad y volúmenes. Considerando el nivel y la tendencia de las ventas del IV Trimestre 2013, ajustamos los parámetros para nivel de stock y reposición (Plán 6), a fin de equilibrar el nivel y composición del inventario con relación a las ventas.

INFORME GENERAL A LOS SEÑORES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SIVEIRO S.A.

❖ COMERCIALIZACIÓN

- **Implementación.-** Para mostrador y mayoristas se establecieron nuevas condiciones de comercialización, para lo cual se ajustaron precios, descuentos y plazos.
- **Gestión.-**
 - Con oportunidad, se implementaron los soportes e incentivos para promover la venta. Lamentablemente, la gestión desarrollada no fue eficiente y faltó compromiso para contrarrestar las acciones del mercado.
 - En el período se presentaron dificultades y situaciones que incidieron en la gestión y en los resultados.
 - **Tránsito vehicular.-** Se inició el período con modificaciones en el tránsito vehicular (línea de buses), situación que fue un obstáculo para la llegada de los clientes a mostrador, con la correspondiente afectación a las ventas.
 - **Personal.-** La separación del personal de ventas incidió en el desarrollo de la actividad:
 - ✓ Ante la situación, la reacción de la Jefatura de ventas fue de total comodidad e indiferencia y en Junio 2014 inesperadamente tomó la decisión de separarse sin tomar las medidas necesarias que correspondían a sus responsabilidades y a su participación societaria, lo que complicó aún más la situación.
 - ✓ Por responsabilidad y consecuencia, debía entregarse la función con una toma del inventario y con oportuno entrenamiento de una persona para llevar adelante las funciones a su cargo.
- **Evaluación.-**
 - **Facturación.-** La situación comentada anteriormente, tuvo un efecto severamente negativo en los resultados del I Trimestre. La facturación descendió en un **40.9%** (Ref. Facturación: 1.990 vs. 3.365) y los Resultados de Ventas, en un **36.1%**.
 - **I Trimestre.-** El descenso de las ventas (**36.1%**) ocasionó efectos negativos sobre la liquidez y la rentabilidad del negocio.
 - **Mostrador.-** Para enfrentar la posición del mercado con alto nivel de oferta (variedad / precio) y buscando una mayor participación, se han mantenido promociones para este canal, situación que contribuyó a que no se afecte el nivel de resultados en una mayor proporción. El Resultado Anual de venta de este canal decreció un **50.6%** con relación al **2013**.

INFORME GENERAL

A LOS SEÑORES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SIVEIRO S.A.

❖ COMERCIALIZACIÓN

- **Evaluación.-**

- **Mayor.-** Comercializamos en un mercado altamente competitivo por su volumen de oferta, variedades de calidad, niveles de precio y condiciones de venta. Para contrarrestar esta realidad, se implementaron promociones para clientes seleccionados (Por volumen, frecuencia de compra y oportunidad de pago). Excepto **Marzo y Mayo**, en todos los meses, los resultados fueron críticos con una marcada tendencia a la baja. El resultado del período con relación al 2013, descendió en un **41.5%**.
- **Fluctuación.-** En los dos canales de comercialización, los resultados y la tendencia fueron totalmente negativos, por lo tanto fue indispensable ajustar los parámetros de reposición y la frecuencia, para evitar mayor deterioro sobre la rotación y rentabilidad. El resultado del período fue de **\$ 308.791**, que con relación al **2013**, representa un **50.2%** de descenso.

- **Aporte por línea.-**

- **Contribución.-** Las diferentes líneas de producto aportaron al resultado total de ventas, con lo siguiente:

DAEWOO	38.5%	CHINO	9.7%
AVEO	33.9%	HYUNDAI	5.1%
FIAT	17.6%	LUBRIC.	3.2%

- **Comportamiento.-** Los resultados por línea del período **2014** con relación al **2013**, fueron totalmente negativos, con excepción de **AVEO**:

AVEO (+2.92%);	FIAT (-28.32%);	LUBRIC. (-53.86%);
	HYUNDAI (-52.04%);	DAEWOO (-62.54%);
		CHINO (-87.28%)

❖ INVENTARIOS

- **Configuración.-** Con el propósito de recuperar nuestra posición de ventas, iniciamos el período con un monto significativo de inventario, pero los resultados no alcanzaban el nivel deseado y con tendencia negativa; por lo tanto, se hizo necesario ajustar los parámetros de stock y reposición, para regular el volumen y la composición del inventario.
- **Proveedores.-** Considerando la situación general, se ajustaron la frecuencia de pedidos y el volumen de las importaciones. En cuanto a las condiciones (pago), se mantienen dentro de los mismos términos.

INFORME GENERAL

A LOS SEÑORES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SIVEIRO S.A.

❖ INVENTARIOS

- **Inventario Promedio.-** Por el comportamiento del negocio, se redujeron los inventarios en un 31.4% con relación al 2013 (**Período 2014, \$130.178 dól. y período 2013, \$189.856 dól.**). Este ajuste permitió que la reducción de las ventas no tenga un impacto mayor sobre la rotación y la rentabilidad.
- **Sistemas.-** Apoyándonos en la operabilidad del sistema, desarrollamos el **Plan 6** y ajustamos los parámetros de reposición tanto Local (2) como Importado (4). Mensualmente manejamos los reportes del Inventario, para evaluar la posición del stock y con estos elementos, se ajustaban los niveles de precios.
- **Evaluación.-**
 - **Elementos.-** Para minimizar los efectos de la tendencia negativa general, mensualmente se realizaban ajustes a fin de evitar mayor deterioro de los resultados y reducir el inventario improductivo.
 - **Sobre Stock y Sin Movimiento.-** Los inventarios improductivos a **Dic. 2013** estaban en una posición desequilibrada con relación al inventario promedio, por lo tanto era necesario tomar medidas para corregir la distorsión. A lo largo del período 2014, trabajamos en el ajuste, pero los resultados de ventas y la tendencia continuaban incidiendo en el incremento del inventario improductivo, que al cierre del período, alcanzó un nivel preocupante. Se ajustó la reposición, se bajaron los precios, se elevaron los descuentos y sin embargo, no ha sido posible corregir la posición que, al contrario de lo esperado, se incrementó el monto.

<u>REF.</u>	<u>DIC. 13</u>	<u>DIC. 14</u>
S.S.	39.641	52.594
S.M.	22.861	24.542

Al final del período, con relación al **2013**, la posición del inventario con **Sobre Stock** se incrementó en **\$ 12.953** y el **Sin Movimiento** se incrementó en **\$ 1.681**. A más del descenso de las ventas, la falta de gestión directa y permanente sobre esta mercadería, ha incidido para que los resultados sean totalmente negativos.

- **Control.-** Los resultados de la toma anual **2014** del Inventario, por el volumen de sobrantes y faltantes, demuestran claramente un manejo inescrupuloso de la persona responsable y la falta de control a las tareas relacionadas. Esta situación es inaceptable bajo todo punto de vista, ya que el volumen neto del faltante es un fiel reflejo de la total indelicadeza para el manejo. Por esta razón, se han tomado medidas para que estas pérdidas sean restituidas por la persona responsable. También debemos destacar que cuando la jefatura de ventas se separó de la organización estaba obligada, por responsabilidad y compromiso, a hacer una entrega saneada del inventario.

INFORME GENERAL

A LOS SEÑORES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SIVEIRO S.A.

❖ INVERSIONES

- En su oportunidad y para diversificar la posición del patrimonio, se realizaron inversiones en los Hoteles Sonesta y Wyndham por **\$ 150.000 dól.**

El H. Sonesta, por el período 2013 entregó un dividendo de \$ 7.051.56. El H. Wyndham inició sus actividades a mediados del 2013; como el monto de utilidad era mínimo, se resolvió por asamblea, no entregar dividendo.

Es oportuno destacar, que el gobierno está promoviendo e incentivando al sector turístico, situación que ha motivado el incremento de turistas al país y, paralelamente, ha tenido un incremento significativo en la construcción hotelera a nivel nacional.

❖ GASTOS

- Considerando el nivel y la tendencia decreciente de los resultados, era indispensable reducir el ritmo del gasto.
- En valor absoluto, los gastos del **2013** alcanzaron **\$ 157.395** y los del **2014** sumaron **\$ 107.926**, lo que representa un descenso del **31.4 %**. Con relación a las ventas en el período **2013**, el gasto representó el **26.4 %** y en el **2014**, el **34.9 %**. Por el descenso de las ventas y para equilibrar la relación con el gasto, se realizaron permanentes ajustes.
- Es del caso señalar que en el período, y de acuerdo a la ley, se dio trámite al desahucio de cinco empleados, situación que elevó el volumen del gasto.

❖ PARÁMETROS

- El desempeño del negocio, en su generalidad, ha sido totalmente deficiente, situación que ha incidido drásticamente en la posición de todos los parámetros (Número de facturas, Monto de Ventas, Descuentos, Margen de Utilidad, Rotación, Utilidad de Operación, Rentabilidad, Manejo y Control del Inventario).
- **Contado 42.3%.-** Los ingresos del período descendieron en el 50% con relación al 2013. Esta situación afectó directamente a la liquidez del negocio.
- **Préstamos.-** El descenso de las ventas y del flujo de contado, ocasionó falta de liquidez, por lo que fue necesario contratar préstamos locales con la Financiera GLOBAL.

❖ INDICADORES

- **Descuento 10.9%.-** Considerando el nivel de competencia, la posición del inventario y el progresivo deterioro de las ventas, fue necesario realizar ajustes permanentes de precios y complementariamente, mantener un nivel de descuento en un porcentaje razonable.

INFORME GENERAL A LOS SEÑORES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SIVEIRO S.A.

❖ INDICADORES

- **Rotación 1.4.-** En el transcurso del tiempo, es el nivel más bajo de rotación obtenido. Iniciamos el período con una posición alta del inventario, pero el permanente deterioro de las ventas (**Abr., Sep., Oct., Nov. y Dic.**) nos forzó a ajustar los parámetros de nivel de stock y reposición, buscando minimizar los impactos en la rotación anual.
- **Cobranza 85%.-**
 - Los controles administrativos que se implementaron para el manejo y seguimiento de la cartera de los clientes, han permitido mantener un nivel razonable de recuperación. Podemos concluir que la cobranza se ha manejado sin mayores contratiempos, excepto los tres clientes críticos que todavía mantienen un valor alto por recaudar.

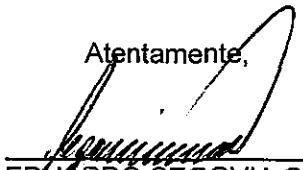
❖ UTILIDAD

- Lamentablemente, en el ejercicio **2014** no se ha generado utilidad y el monto de pérdidas es de \$ **37.635.53**. La situación es extremadamente crítica y para, a futuro, recuperar la posición, será necesaria una reacción total en todos los órdenes.

La Administración ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas conforme a la Ley y los Estatutos. La situación económica, política y social que atraviesa el país hace que las actividades comerciales se desarrollen dentro de una atmósfera de incertidumbre y de limitadas posibilidades. En la posición que se encuentra nuestro negocio y el mercado relacionado, hace indispensable que nos comprometamos a llevar adelante una tarea eficiente, para que en el período **2015** podamos revertir la situación.

La Gerencia espera poder contar con la contribución positiva del Equipo de Trabajo para manejar adecuadamente las operaciones y alcanzar resultados positivos para SIVEIRO S.A.

Atentamente,


EDUARDO SEGOVIA CH.
GERENTE GENERAL