

Guayaquil, 3 de Marzo de 1.998

INFORME GENERAL

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

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el Estatuto Social de la Empresa como en la Ley de Compañías, observando además las obligaciones inherentes a mi cargo, someto a consideración de Uds. los Estados Financieros y Anexos cortados al 31 de Diciembre de 1.997, y el Estado de Pérdidas y Ganancias cerrado en la misma fecha.

En Julio de 1.997, luego de haber cumplido con las formalidades legales dimos inicio a nuestras Operaciones; para lo cual equipamos el área física del negocio y en base a las Líneas de Productos que habíamos seleccionado se conformó la estructura Administrativa y Comercial de la Compañía.

En Agosto de 1.997, se dió inicio a la operación comercial. La situación política del País en 1.997 pasó por momentos muy críticos por los graves acontecimientos que debieron afrontarse, entre ellos la caída del gobierno de Bucaram, el nombramiento de un Gobierno Interino y la Consulta Popular; además el País, por el Fenómeno del Niño, ha sufrido desastres naturales y sus consecuencias. Todos estos acontecimientos han tenido severas repercusiones en el desenvolvimiento normal de la economía.

A pesar del entorno poco favorable, se han sentado las bases adecuadas en la Estructura General de la Empresa, lo que ha permitido que tenga un inicio positivo. En la definición de la Línea de Productos, optamos por la comercialización de las Líneas FIAT y DAEWOO.

La Línea FIAT, a pesar que el patio vehicular no tendrá abastecimiento de unidades, presenta buenas perspectivas; si consideramos el volumen de unidades existentes, la edad del patio vehicular, la crítica situación que atraviesa el Concesionario de la Marca y la posibilidad de un abastecimiento compartido, esto es a través de la Compra Local e Importada.

Hemos iniciado relaciones comerciales con Proveedores del Exterior en condiciones favorables, lo que nos permitirá operar con mejores márgenes y optar por un mejor grado de competitividad, que sin lugar a duda nos facilitará mayores alternativas en la penetración al Mercado Mayorista ; cuando el ciclo de las importaciones este estructurado en su totalidad.

En cuanto a DAEWOO, considerando el patio vehicular existente y sobretudo el grado de penetración y proyección que tiene el producto en el mercado, las posibilidades para el negocio de repuestos se estimaron altamente positivas. En estas circunstancias y a fin de comercializar la gama total del producto se consideró que la manobra estratégica estaba en abrir relaciones comerciales con la Matriz - D.M.E.

Como concesión especial, D.M.E., nos ha facilitado el abastecimiento local del producto a través de la relación comercial con el Concesionario (EQUINORTE).

En cuanto al Producto Importado y considerando que no tenemos limitación para abastecernos de esta fuente hemos iniciado relación comercial con el Exterior ; aspiramos a que esta situación se desarrolle con normalidad ya que se presentan buenas perspectivas para la penetración y desarrollo del Mercado Mayorista.

En cuanto a la composición de los Inventarios, se ha mantenido un riguroso control en el monto y en la reposición, procurando la optimización de los recursos económicos disponibles.

Respecto a los márgenes de comercialización, hemos procurado mantener un nivel de precio competitivo a fin de introducidos adecuadamente al mercado y en el corto plazo procurar una clientela cautiva en crecimiento permanente.

Los recursos disponibles se ha manejado eficientemente, tanto en el monto como en la oportuna utilización y además procurando que se mantengan productivos en todo momento; con este propósito, se abrió un Fondo de Inversión / RentaFondos en el Banco del Pacífico.

Iniciamos la gestión automatizando los módulos básicos de la Administración y consideramos indispensable en el plazo inmediato complementar los módulos pendientes a fin contar con una sólida estructura operacional, que nos permita controlar en forma integral el Negocio.

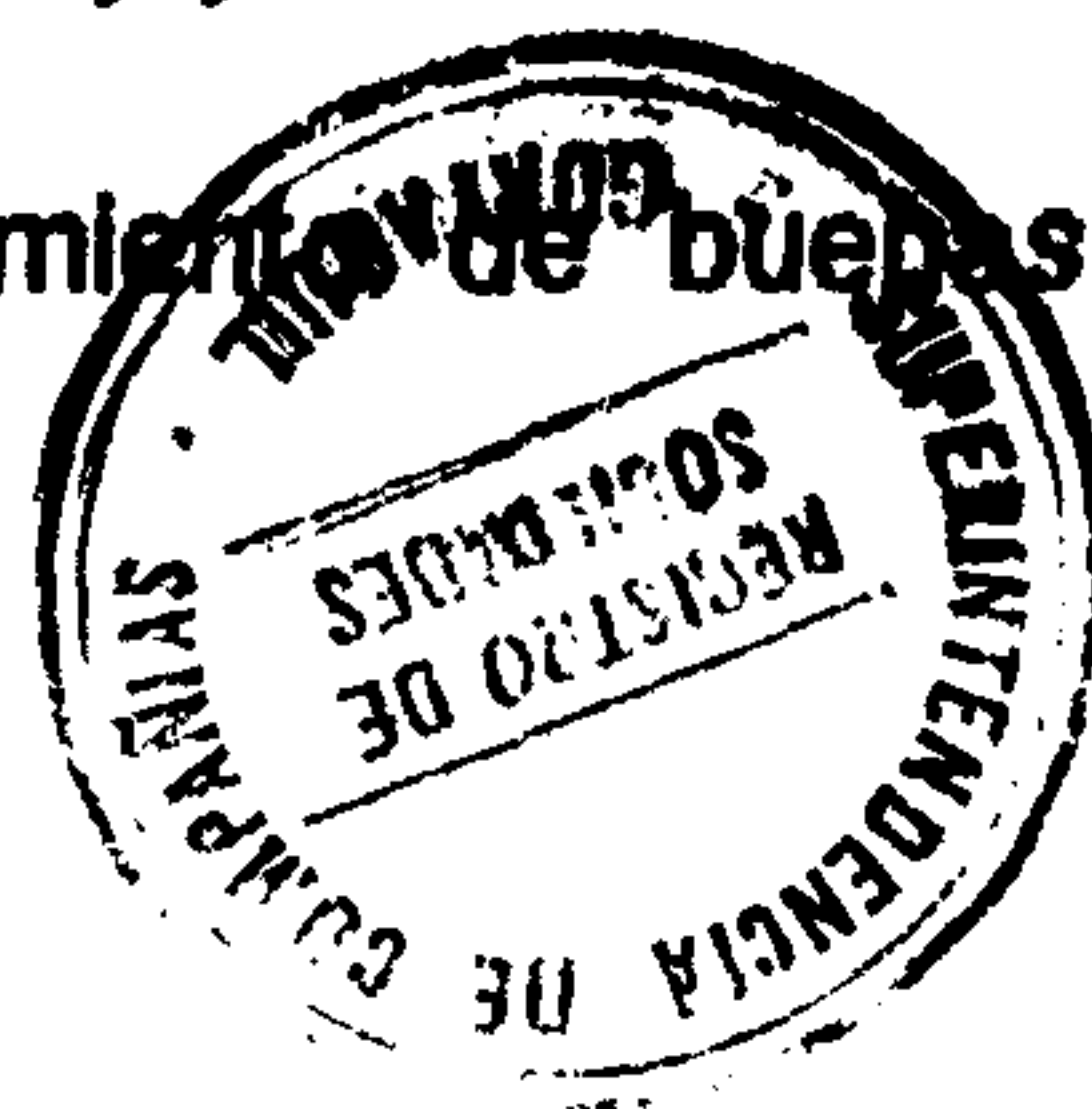
Los indicadores básicos del Negocio presupuestados para el período ; monto de ventas, rotación de los inventarios, nivel de descuento, margen de utilidad, composición y relación del gasto y utilidad de operación, se han sobrepasado positivamente.

En el manejo del Gasto se ha mantenido un control permanente a fin de optimizar su utilización y equilibrar su relación con los Resultados de Ventas.

De la Utilidad Neta se provisionó el 15% para participación de los trabajadores, la utilidad líquida el 20% para Impuesto a la Renta, la Utilidad restante a reservas.

La administración ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas conforme manda la Ley y los estatutos.

El ámbito laboral se ha caracterizado por el mantenimiento de buenas relaciones obrero - patronales.

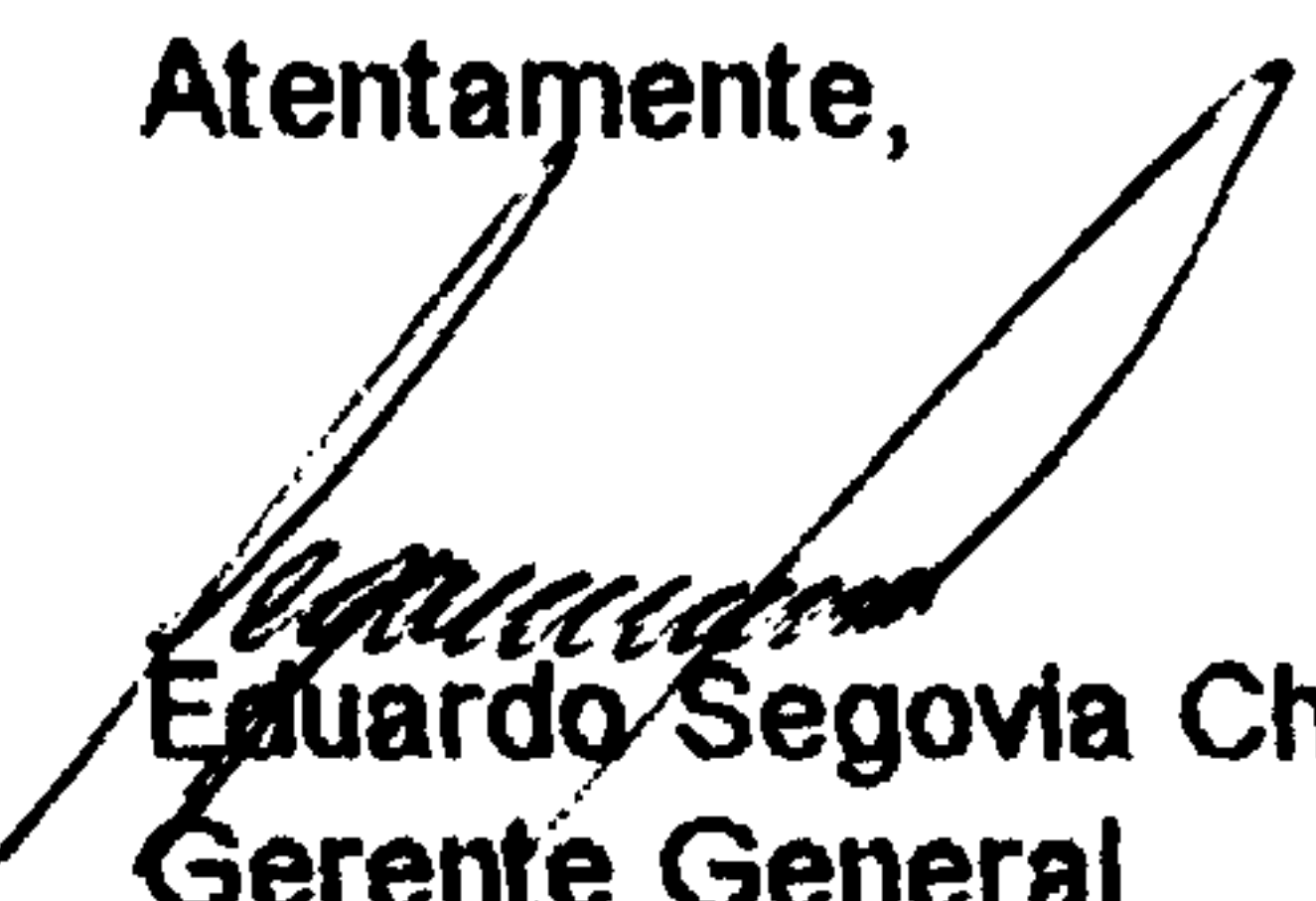


El año 1.998 se proyecta desafiante debido a la difícil situación política, al fenómeno natural y sus consecuencias, a la crisis del petróleo y por consiguiente a la severa situación económica que deberá afrontar el país. A pesar de esto, ratificamos nuestro compromiso de concentrar nuestros mejores esfuerzos para que 1.998 sea fructífero para todos.

La Gerencia desea destacar la positiva contribución del Equipo de Trabajo que ha sido factor preponderante para el manejo adecuado de las operaciones y positivos resultados de SIVEIRO S.A.

Espero el Balance y las Cuentas que se han puesto a su consideración merezca vuestra aprobación.

Atentamente,


Eduardo Segovia Ch.
Gerente General

