

SIVEIRO S.A.

Guayaquil, 01 de abril de 2.005

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 y observando además las obligaciones inherentes a mi cargo; someto a consideración de Uds. los Estados Financieros y Anexos cortados al 31 de diciembre de 2.004, y el Estado de Ganancias y Pérdidas cerrado a la misma fecha.

El año 2004 ha estado marcado de sucesos, tanto en lo nacional como en lo internacional, que han sido de vital relevancia para la actividad económica ecuatoriana.

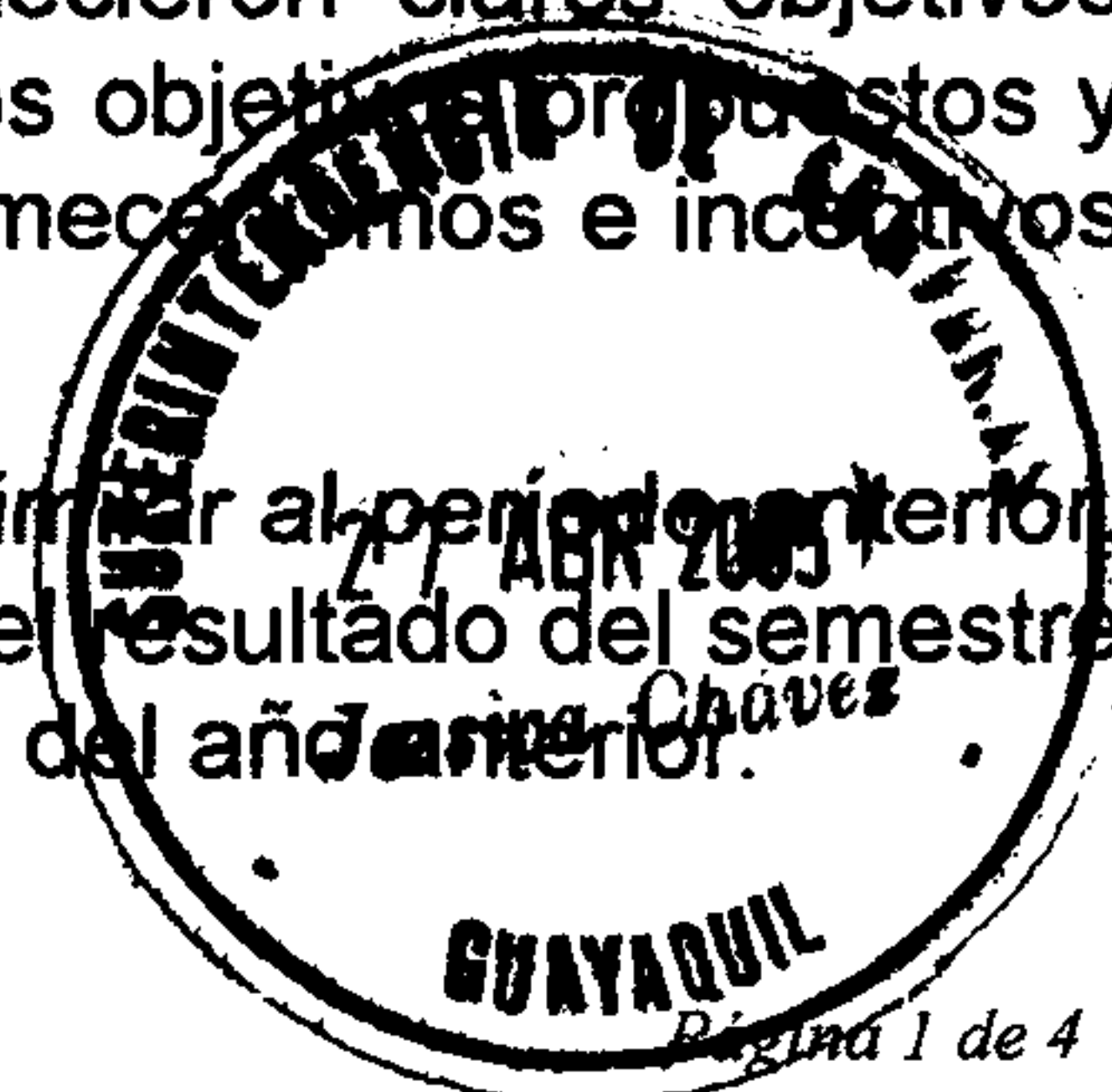
En lo internacional, la zozobra por las elecciones en Estados Unidos y su conflicto en Medio Oriente se han mantenido latentes. Además, es de suma importancia señalar el impacto de la apertura comercial de la China y como su producción ha inundado el mercado mundial, teniendo nefastas consecuencias para sus competidores, por la escasa calidad y bajo precio del producto chino. También debemos señalar el nivel del euro respecto a las otras monedas y la devaluación del dólar. Este panorama ha incidido en las exportaciones de Europa y de los países asiáticos.

En el panorama nacional, se siente un profundo malestar por la falta de compromiso en el aspecto social por parte del Estado y las fallas en la estrategia para la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

A pesar de la relativa calma que se siente por la estabilidad económica producto de la dolarización (inflación de 2% al cerrar el año), el elevado precio del petróleo (mayor a USD. 45 dólares) y las remesas de los migrantes, la ausencia de un adecuado manejo del Estado han producido un malestar generalizado en el país. En este entorno también debemos puntualizar que el nivel de las tasas de Interés han desestimulado la inversión.

❖ VENTAS.

- Nuestro propósito para el período 2004 y como punto de partida estructural fue el de alcanzar un mejor nivel de servicios al cliente y por ende una mayor participación en el mercado.
- A fin de soportar adecuadamente nuestro propósito, dentro de la estrategia desarrollamos un plan promocional orientado a los clientes de Mostrador y para el Mercado Mayorista, nuevas condiciones de comercialización, acompañadas de planes promocionales.
- Dentro de la estrategia general y para consolidar la posición, con oportunidad se programó una adecuada composición y programación de inventarios.
- Sobre la base histórica y la estructura disponible se establecieron claros objetivos mensuales y para el período. Con el propósito de alcanzar los objetivos propuestos y para complementar el proceso general se han implementado mecanismos e incentivos a nivel interno en forma mensual, trimestral y semestral.
- Iniciamos el período, en el primer trimestre, con un resultado similar al período anterior. Pero a pesar del conveniente manejo de todos los elementos, el resultado del semestre experimentó un descenso del 10% con relación a igual período del año anterior.



SIVEIRO S.A.

Guayaquil, 01 de abril de 2.005

INFORME GENERAL

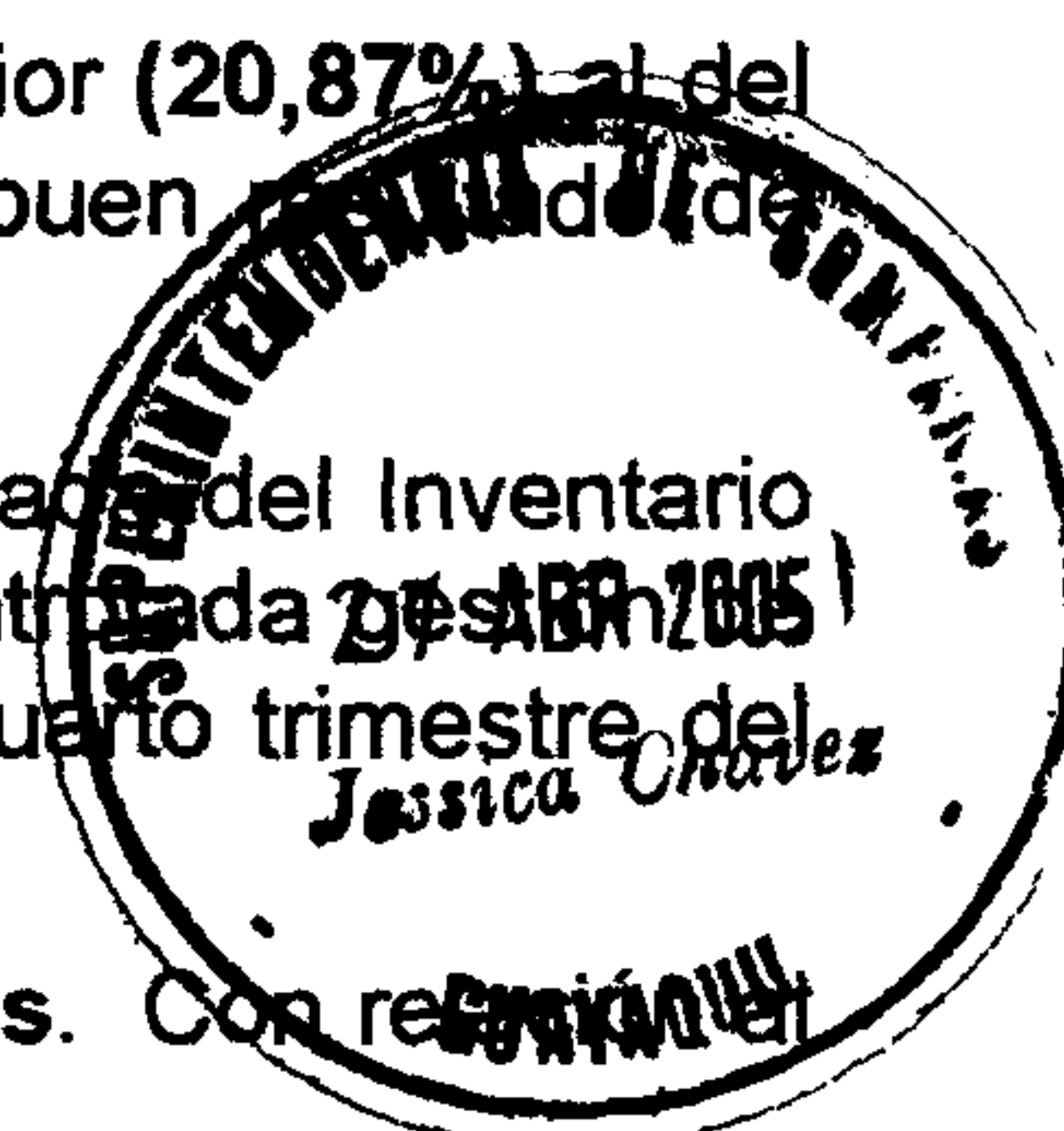
A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y JUNTA GENERAL DE SIVEIRO S.A.

❖ VENTAS.

- Para el segundo semestre y con oportunidad programamos el incremento de las importaciones y de las compras locales. Esta situación nos permitió mejorar el resultado del tercer trimestre y reducir la diferencia en un 5% menos con relación al año anterior.
- Los resultados de Octubre y Noviembre descendieron al nivel más bajo con relación a los últimos dos años. Este significativo descenso en los resultados fue ocasionado por problemas de suministro de la línea Daewoo por quiebra del principal abastecedor.
- Gracias a la inmediata reacción que se tomó con otras fuentes de abastecimiento, en el mes de Diciembre se alcanzó un excelente resultado, el mayor de los últimos tres años; lo que además nos permitió iniciar el 2005 con un buen nivel de Inventarios.
- El Resultado de Ventas del período 2004 con relación al 2003 experimentó un descenso del 7,3%.
- En cuanto al aporte por línea al Resultado General de Ventas, FIAT experimentó un descenso al 32,5% y DAEWOO incrementó su participación a 67,5%.
- Los resultados de la Línea FIAT, a pesar de su descenso (14%), pero gracias a la adecuada composición de sus indicadores, nos han permitido mejorar y equilibrar la composición general de los índices del negocio (Contado, Descuentos y Rotación).
- Respecto a la línea DAEWOO el resultado experimentó una baja del 4,5% respecto al 2003. La oferta del mercado se tornó más competitiva en volumen y en composición del producto. Para acometer en mejores condiciones y buscar una mayor participación en el mercado, flexibilizamos las condiciones de comercialización al por Mayor. Experimentamos un dramático descenso (70%) en el resultado del mes de Octubre, a consecuencia de los problemas de abastecimiento. El resultado de Ventas alcanzado a través de este canal descendió en un 7,9% con relación al año anterior.
- Para mantener la fidelidad del cliente y dinamizar las Ventas de Mostrador se implementó la Promoción de Descuentos en gran parte del período. El nivel de Facturación (1.148 facturas / mes) se mantuvo próximo al período anterior, situación que nos ha permitido mantener un importante aporte al valor de Contado (45%).

❖ INVENTARIOS.

- Iniciamos el período con un Inventario Total significativamente superior (20,87%) al del período anterior. Por su composición y volumen nos permitió un buen resultado de Ventas en el Primer Trimestre.
- Se ha mantenido un volumen razonable y una composición equilibrada del Inventario gracias a la adecuada programación de las Importaciones y una contrapartida de Compra Local. Con excepción del desequilibrio presentado en el cuarto trimestre del período por los problemas señalados anteriormente.
- El Inventario Promedio del período 2004 fue de US \$ 131.706 dólares. Con relación al período anterior se incrementó solamente el 0,99%.



SIVEIRO S.A.

Guayaquil, 01 de abril de 2.005

INFORME GENERAL

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

❖ INVENTARIOS.

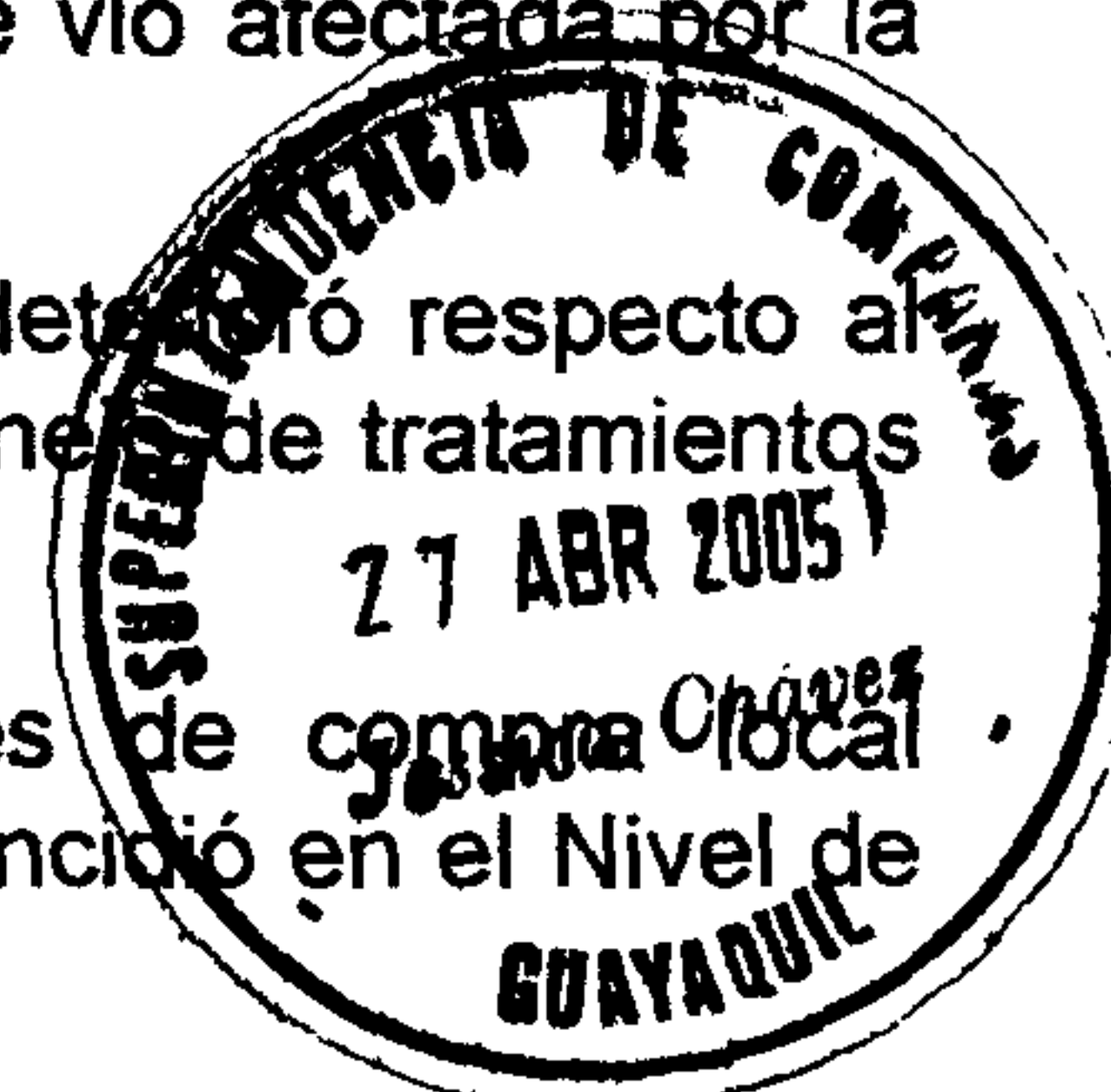
- Mantener saneados los inventarios tanto en su Composición como en su Volumen ha sido nuestro permanente interés, para lo cual y aprovechando los módulos desarrollados en el sistema mantenemos periódicas revisiones y desarrollamos gestión permanente sobre la Mercadería Sin Movimiento y con sobre Stock.
- Las líneas de Proveeduría local, específicamente en FIAT, presentan dificultades por la falta de oportunidad y variedad de stock. En cuanto a los de la línea DAEWOO, la Proveeduría se dificultó en el segundo semestre y se tornó crítica en razón de que privilegiamos abastecernos de una sola fuente. Aprovechamos esta situación para diversificar las alternativas. En cuanto a las condiciones de comercialización fuimos obligados a operar bajo un solo condicionante, Pago de Contado. Esta situación esperamos flexibilizar en el futuro inmediato.

❖ GASTOS.

- Los Gastos Laborales con relación al Resultado de Ventas del período se mantuvieron dentro de un razonable equilibrio, por cuanto se ha procurado manejar dentro del concepto del Gasto Productivo.
- Las ventas del período con relación al año anterior descendieron en un 7,3% y para no desequilibrar la posición, ajustamos los Gastos Laborales un 10,57% con relación a los del año anterior.
- En cuanto a los Gastos Operacionales y Generales, han tenido un leve incremento por comportamiento de Mercado.
- La baja en el Nivel de las Ventas hizo necesario que se desacelere el ritmo de los gastos, que gracias al buen manejo y control se consiguió el propósito para mantener buenos índices de rentabilidad.

❖ INDICADORES.

- Respecto a los Indicadores básicos del Negocio (Monto de Ventas, Ventas de Contado, Descuentos, Cobranza, Margen de Utilidad, Rotación de Inventarios, Composición y Relación de los Gastos, Utilidad de Operación y Rentabilidad) el objetivo planteado ha sido cubierto dentro de un nivel satisfactorio, ya que la gestión se vio afectada por la incidencia de los factores exógenos.
- Es importante señalar que el Nivel de Descuento (9,7%) no se deterioró respecto al periodo anterior, ya que el descenso de las ventas obligaba al manejo de tratamientos para mantener el nivel.
- Los problemas de importaciones y los sobrecargos temporales de compra local desequilibraron la posición promedio del Inventario, situación que incidió en el Nivel de Rotación (2,61).



SIVEIRO S.A.

Guayaquil, 01 de abril de 2.005

INFORME GENERAL

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

❖ INDICADORES.

- Es oportuno señalar que por los problemas de abastecimiento importado el monto de Ventas Perdidas alcanzó un nivel de US \$ 30.283 dólares.

❖ UTILIDAD.

- La Utilidad generada en el Ejercicio 2.004 es de US \$ 42.745,57 dólares, antes de la Participación de los Trabajadores. Considero que es un buen reflejo de la eficiente Gestión desarrollada por el Equipo de trabajo y una respuesta directa al objetivo planteado. Debemos puntualizar que nuestra empresa cumple con todo y con todos.

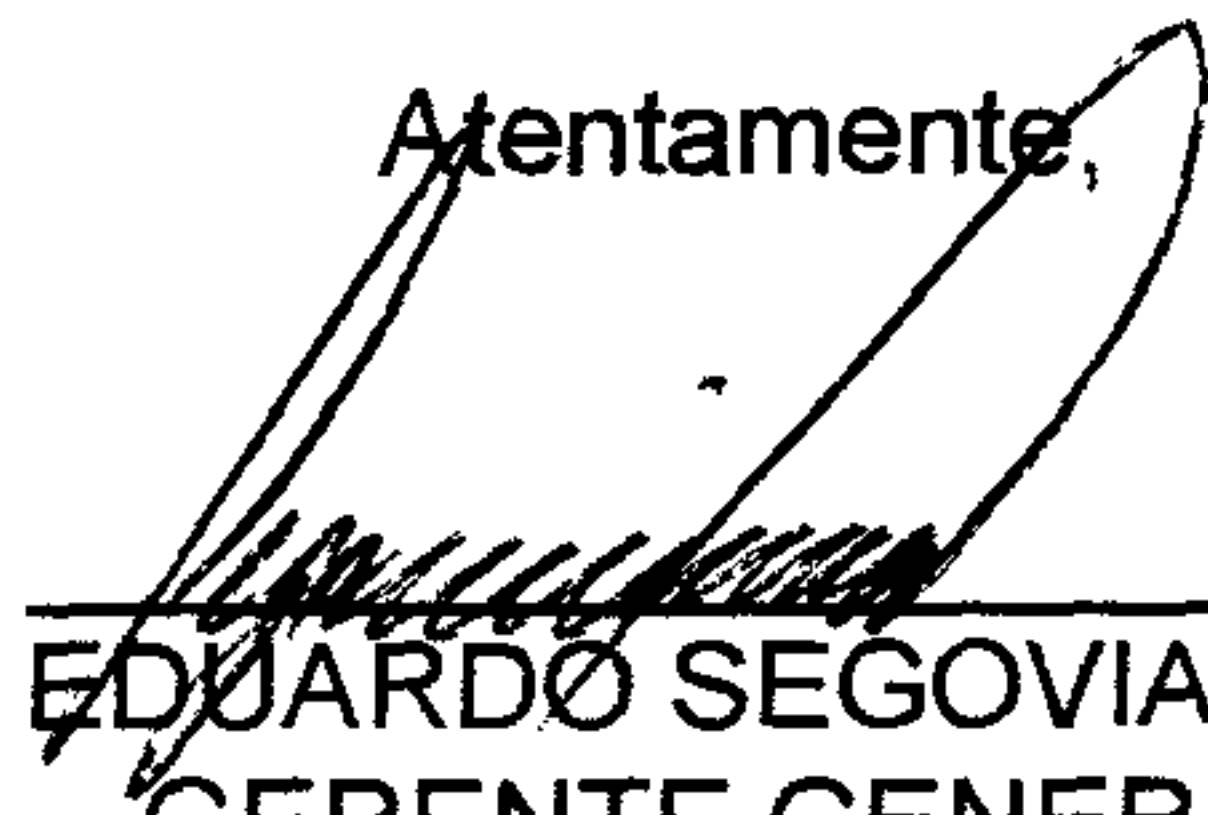
La Administración ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas conforme a la Ley y los Estatutos.

Por la situación política de nuestro país y la grave crisis institucional estamos ante un panorama incierto, sin embargo ratificamos nuestro compromiso de aportar con toda nuestra capacidad y mejores esfuerzos para que el 2.005 podamos cumplir satisfactoriamente con los objetivos y ser un aporte Positivo para el Desarrollo de nuestro País.

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 que el Balance y las Cuentas que se han puesto a su consideración, merezcan vuestra aprobación.

Atentamente,


EDUARDO SEGOVIA CH.
GERENTE GENERAL

