

SIVEIRO S.A.

Guayaquil, 25 de abril de 2008

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 cortados al 31 de diciembre de 2.007, y el Estado de Ganancias y Pérdidas cerrado a la misma fecha.

El 2007 fue un año lleno de cambios importantes tanto a nivel económico como político. El PIB experimentó un crecimiento sólo del 2,65%, menor que el pronosticado por el BCE (4,25%); la tasa de inflación fue de 3,28% superando el 2,87% del 2006. Si bien en el 2007 el volumen de producción petrolera decayó en un 5% con relación al 2006, los precios del barril se mantuvieron al alza cerrando el año con la cifra de USD 83,41.

En lo internacional, la situación del sector financiero de los Estados Unidos, como derivación del problema originado por la falta de pago de las hipotecas de alto riesgo, generó una crisis tan severa que sitúa a la economía más grande del mundo en la antesala de una recesión. La sostenida devaluación del dólar con respecto al euro, es de preocupación para los importadores. Hay que destacar como el sostenido crecimiento productivo de China y sus grandes requerimientos de petróleo, acero, materias primas y alimentos han generado una situación de severos efectos en la economía y comercio mundial, en general.

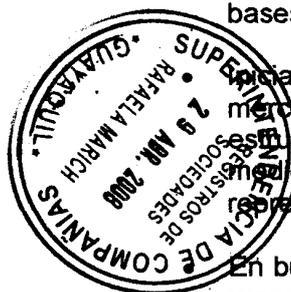
❖ VENTAS.

- **Objetivos.-** Considerando la trayectoria histórica de los resultados y sobre la base de la estructura general disponible, se definieron objetivos reales. Con el propósito de fortalecer el proceso administrativo general y el de ventas, y en procura de alcanzar los objetivos propuestos; en base a la experiencia pasada se implementaron campañas a nivel interno y externo con periodicidad mensual y semestral, con sus respectivas bases e incentivos para el personal y los clientes.

Comenzamos el **Período 2007** con una sólida estructura de inventario orientada al mercado. Con oportunidad se desarrollaron las gestiones necesarias, a fin de que la estructura del inventario tenga adecuada composición en volumen y variedad. Esta medida preventiva nos permitió un arranque consistente en el resultado de ventas, que representó que el primer trimestre sea el mejor del período.

En busca de mayor penetración y participación del mercado, se desarrollaron planes y mecanismos que nos permitieron incrementar el número de clientes a nivel de mostrador. Y para incentivar el canal de **Ventas al por Mayor**, se mejoraron las condiciones de comercialización y se complementaron con planes promocionales.

- Respecto al nivel de **Facturación** se alcanzó un incremento del 3,5 % con relación al período anterior, esto demuestra que con los mecanismos desarrollados logramos mantener la fidelización del cliente con un breve crecimiento.



SIVEIRO S.A.

Guayaquil, 25 de abril de 2008

INFORME GENERAL

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

❖ VENTAS.

- Con relación al **Mercado Mayorista** y en procura de dinamizar la relación y las ventas, y en base a la buena experiencia pasada; se incentivaron las condiciones de comercialización aplicando la promoción de descuentos adicionales del **3 %**, **5 %** y **30 días adicionales**.
- La tendencia promedio de los resultados se mantuvo en la mayor parte del período, con excepción de los meses de **Julio y Septiembre**, que se vieron afectados por problemas de abastecimiento del producto importado. Finalizó el **Período 2007** con **\$ 807.874 dólares**, que representa un incremento de **4,2 %** con relación al **Período 2006**.
- La **Gama de Producto** que se comercializa, aportó en el período al **Resultado Total de Ventas** en la siguiente proporción: **FIAT 21,5 %**, **DAEWOO 63,9 %**, **HYUNDAI 12,9 %**, **LUBRICANTES 1,7 %**.
- El comportamiento de las ventas por línea en el período 2007 con relación al anterior es como sigue: **FIAT** experimentó un incremento del **4,1%**, **DAEWOO** incrementó su nivel en **0,3%**, **HYUNDAI** creció el **27,4%** y **LUBRICANTES** se incrementó en **22,9%**.
- El ajuste al margen de comercialización de la línea **FIAT**, sin duda ha incidido positivamente en el mejoramiento del resultado de esta línea.
- Las políticas de **G. M. / DAEWOO** han tenido una incidencia notable en lo que respecta al abastecimiento del **Producto Genuino**; esta situación ha afectado drásticamente a la variedad de la oferta y por consiguiente no nos ha permitido un crecimiento en los resultados de ventas del período. A finales del período se han tomado acciones y contactos de abastecimiento con el propósito de minimizar y corregir el impacto por la falta de disponibilidad de esta gama.

La línea **HYUNDAI** ha incrementado su aporte al resultado general, pero el incremento de valores absolutos con relación al **2006**, es insignificante más aún si consideramos el volumen de inventario y la participación en el monto total.

En cuanto a la línea de **LUBRICANTES**, va mejorando su participación y estimo que la tendencia se viene afianzando positivamente. Considero que complementando la gama de componentes, a futuro la incidencia del aporte al resultado general será altamente positiva.

❖ INVENTARIOS.

- Con el propósito de iniciar el **Período 2007** con resultados positivos; oportunamente, se tomaron medidas para disponer de una sólida posición de inventario, tanto en volumen como en variedad. Esta situación nos permitió iniciar el año y afianzar el primer trimestre de resultados con un **12,7 %** sobre el trimestre anterior.



INFORME GENERAL

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

❖ INVENTARIOS.

- El abastecimiento del producto importado (DAEWOO), estaba y está en una posición delicada y sujeta a factores fuera de control; lo que ha obligado en ciertos momentos a elevar los volúmenes de Stock, pero manteniendo un razonable equilibrio a fin de que los resultados de ventas no se vean afectados, y la rotación y la rentabilidad no sufran distorsión.
- El **Inventario Promedio del Período**, ha tenido un incremento significativo (21,6 %) con relación al anterior; situación que permitió el mejoramiento del resultado de ventas (4,2 %), pero no en el volumen y la proporción que son necesarios y que justifiquen el incremento del Stock.
- Respaldados en la información periódica que nos suministra el **Sistema**, se procura optimizar el control y manejo de los inventarios; para lo cual mantenemos adecuada programación de las importaciones y controlada gestión de la compra local.
- La información que nos proporciona el **Sistema** está estructurada en base a los parámetros que hemos definido para alcanzar los objetivos. Con este respaldo se realizan gestiones periódicas para sanear la composición del stock y por lo tanto minimizar los niveles de **mercadería de lento movimiento y de mercadería con tendencia a la obsolescencia**.
- Es indispensable puntualizar que la falta de disciplina administrativa y el bajo control sobre el proceso de ventas y de manejo de inventarios, nos ocasionaron graves dificultades y significativas pérdidas de mercadería; situación que incidió negativamente en la gestión general de la compañía.



- Considerando la difícil situación de abastecimiento importado de la línea DAEWOO, se ha tratado de ampliar la relación comercial y mejorar los términos de la misma; consiguiendo colocar pedidos sin pagos anticipados y a un plazo de 120 días a partir de la fecha del B / L. Esta situación primeramente, nos permite respaldar la calidad del producto despachado, mayor disponibilidad de fondos y posibilita mejorar la posición de comercialización en general.
- Respecto a la línea HYUNDAI, la relación de equilibrio no se ha mantenido en nivel satisfactorio; lo que hace indispensable que se tomen medidas de ajuste, a fin de que en el futuro podamos componer una muestra de producto que nos posibilite mejorar el resultado de ventas y su rentabilidad.
 - Para la línea FIAT, la proveeduría local es el mayor componente de la composición del inventario. La relación en general con los proveedores, se ha desarrollado dentro de los términos normales, lo que ha permitido una buena posición del inventario.

INFORME GENERAL

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

❖ GASTOS.

- El crecimiento y equilibrio del Gasto con relación a las Ventas, que se ha mantenido en periodos anteriores, no se ha conservado durante el 2007; habiendo alcanzado un incremento del **17%** y las Ventas solamente crecieron en **4,2%**.
- El crecimiento de los gastos laborales ha perdido equilibrio y proporcionalidad con relación al resultado de ventas del período. El crecimiento con relación al período anterior fue del **17,7%**. Por lo tanto, se hace indispensable que a futuro encontremos una composición equilibrada que nos permita mantener el concepto del gasto productivo.
- En cuanto a los gastos operacionales y generales han tenido un leve incremento por comportamiento de mercado.

❖ 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 han sido cubiertos aceptablemente, a pesar de que la situación económica, política y social del país no ha sido la más idónea.
- Las Ventas de **Contado** representaron el **54,10%** (en el período 2006 el 52,31%) factor importante en el mantenimiento y desarrollo del negocio.

En cuanto al nivel de **Descuento 8,61%** se mantuvo controlada su posición y las promociones e incentivos que se implementaron no incidieron en el nivel de este parámetro, pero sí al breve incremento de las ventas.

Rotación 1,91% en las compras locales se ha mantenido buen control y equilibrio en sus niveles. Respecto a lo importado, las dificultades en el abastecimiento han comprometido el control de niveles y de proporcionalidad.

El apegado manejo a las políticas de comercialización establecidas y el permanente control de las cuentas por cobrar ha permitido que nuestro nivel promedio de **Cobranza** alcance el **92%** al día.

- Es del caso señalar que el monto de **Ventas Perdidas** alcanzó una cifra significativa de **USD 62.712,00 dólares**. Este comportamiento hace necesario que tomemos medidas preventivas con oportunidad en la configuración de los inventarios para evitar los efectos correlacionados al comportamiento de este rubro.



INFORME GENERAL

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

❖ UTILIDAD.

- La Utilidad generada en el Ejercicio 2.007 es de USD 35.339,49 dólares, antes de la Participación de los Trabajadores. El resultado alcanzado tiene un nivel aceptable con relación al objetivo planteado para el período. Es oportuno 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.

La situación económica, política y social que atraviesa el país se desarrolla dentro de un entorno incierto y de limitadas posibilidades de predecir las condiciones a futuro inmediato. El mercado soporta un agresivo crecimiento de la competencia por el ingreso de producto de origen chino que acomete en la dirección del nivel de precios, aunque con deficiente calidad. Esta situación dificulta la gestión comercial. El abastecimiento de la línea DAEWOO (Producto Genuino), en el transcurso del período, la situación se mantuvo en condiciones similares con leves expectativas que en el futuro inmediato mejore sus posibilidades.

El alto nivel del precio del petróleo, la subida de precios de los alimentos, la posible crisis de la economía de Estados Unidos de Norteamérica y sus efectos colaterales en Europa sin duda incidirá en el ingreso del emigrante y en las remesas. Todo esto aparejado a la delicada situación interna y externa que vive el país, así como también el proceso de la Asamblea y el período electoral que se aproxima hacen que las condiciones del país no sean las mejores para el mantenimiento o repunte de la actividad comercial.

No obstante lo anterior, ratificamos nuestro compromiso de aportar con toda nuestra capacidad y mejores esfuerzos para que el 2008 podamos cumplir satisfactoriamente con los objetivos y ser un aporte positivo para el desarrollo de la empresa y de nuestro país.

La Gerencia espera que en el año 2008 se pueda contar con la contribución positiva del Equipo de Trabajo para que se puedan manejar en forma eficiente las operaciones en general y alcanzar resultados positivos para SIVEIRO.

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



Atentamente,

EDUARDO SEGOVIA CH.
GERENTE GENERAL