

Guayaquil, 19 de abril de 2009

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 2.008, y el Estado de Ganancias y Pérdidas cerrado a la misma fecha.

Durante el año 2008 la economía de nuestro país ha sufrido importantes cambios. En lo económico, si bien el **PIB** experimentó un crecimiento de **5,3%** en términos reales, la tasa de **inflación** trepó hasta **8,4%** superando el **3,28%** del año anterior. En el sector petrolero, el precio del barril de crudo llegó a un máximo de **USD. 114,00** en junio del 2008, para posteriormente experimentar una estrepitosa caída, llegando a cotizarse en **USD. 26,32** a finales del mismo año. A nivel político, el conflicto con Colombia por el bombardeo en Angostura y el Referéndum para la aprobación de la nueva Carta Magna generaron una gran incertidumbre en la ciudadanía, afectando notoriamente la actividad comercial tanto a nivel local como con nuestros principales socios comerciales.

A nivel internacional, la situación crítica de la economía estadounidense se acentuó a lo largo del 2008. La crisis originada en el sector inmobiliario estadounidense se expandió a los demás sectores de la economía, causando el cierre de importantes instituciones bancarias y un malestar generalizado del sector financiero mundial. Dada la importancia de la economía estadounidense, los efectos de su crisis empezaron a sentirse en el Ecuador a finales del 2008 vía disminución de las remesas de los migrantes y por la caída en la demanda mundial de productos básicos (petróleo, alimentos y materias primas).

❖ VENTAS.

- **Objetivos.-** Primeramente, se plantearon objetivos reales para el **periodo 2008** y con el propósito de alcanzar las metas propuestas, con oportunidad estructuramos los inventarios tanto en volumen como en su composición.
- Para implementar nuestra **Estrategia** y en base a experiencias anteriores, desarrollamos planes promocionales para incentivar las ventas de **MOSTRADOR** y nuevas condiciones de comercialización para impulsar la relación comercial con el mercado **MAYORISTA**.
- Complementariamente y en búsqueda de motivar la participación del **PERSONAL** en general, se desarrollaron campañas a nivel interno.
- **Facturación.-** Para motivar el flujo de clientes y mantener su fidelización, se implementó la promoción de descuentos, lo que permitió un breve crecimiento de la facturación del **1,56%** respecto al periodo anterior.
- Por la situación económica y electoral en la que ha estado inmerso el país, el mercado **MAYORISTA** a lo largo del período ha experimentado fuertes contracciones en la demanda, lo que hizo necesario que impulsemos su participación; para lo cual implementamos **Promociones** con descuentos y plazos adicionales del **3%, 5% y 8%**,

Guayaquil, 19 de abril de 2009

INFORME GENERAL

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

y 30 días. Esto permitió que este canal de ventas no deteriore sus resultados en mayor proporción.

- **Tendencia.-** El valor de inventario con que iniciamos **Enero / 08** permitió alcanzar un resultado importante a nivel general. Fue imposible mantener la tendencia por cuanto el abastecimiento importado se vio afectado seriamente por el incumplimiento de los proveedores. Situación similar afrontamos a lo largo del año, lo que ocasionó que en diferentes meses (**6 meses**) se afecten los resultados y no se alcance en dichos meses el promedio del periodo.
- Finalizó el **Período 2008** con una venta total de **USD. 755.812,59 dól.**, que representa un decrecimiento del **6,89%** con relación al **Período 2007**.
- **Gama de Producto.-** El aporte de las diferentes líneas de producto al resultado total de ventas fue en la siguiente proporción: **FIAT (23,93%), DAEWOO (63,04%), HYUNDAI (9,54%)** y **LUBRICANTES (3,49%)**.
- **Comportamiento por línea.-** Los resultados del **2008** con relación al período anterior son los siguientes: **FIAT** experimentó un incremento del **4,5%**; **DAEWOO** sufrió un decremento del **8,2%**; **HYUNDAI** decreció el **53,6%**; y **LUBRICANTES** creció el **98%**.
- El haber estabilizado el margen de comercialización de la línea **FIAT** ha incidido en el resultado de esta línea.
- Como se manifestó anteriormente la falta de abastecimiento oportuno del producto importado afectó al resultado de **DAEWOO**. Ante esta circunstancia se ha procurado mejorar la relación administrativa y comercial con los proveedores de la línea; y, complementariamente, se ha direccionado la provisión del producto basada en la demanda por unidades, lo que permitirá mejorar el margen de comercialización y el volumen de clientes.
- La composición del inventario de la línea **HYUNDAI** afectó al nivel de los resultados durante todo el período con excepción del mes de enero y diciembre.
- Respecto a la línea de **LUBRICANTES**, la adecuada composición del inventario, el oportuno abastecimiento y el competitivo margen de comercialización han sido factores determinantes para el crecimiento satisfactorio de los resultados.
- Es importante señalar que se implementó el abastecimiento de **PUNTAS DE EJE** y esperamos que en el próximo período con el ingreso de esta mercadería tengamos un aporte interesante al resultado y además este manejo nos oriente sobre nuevas alternativas de producto dentro de este esquema.

❖ INVENTARIOS.

- Con la experiencia positiva del periodo anterior tomamos las acciones necesarias para iniciar **Enero / 08** con un nivel de inventario significativo y adecuadamente estructurado

Guayaquil, 19 de abril de 2009

INFORME GENERAL

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

en su composición, lo que permitió alcanzar en este mes los USD. 81.996,20 dól., siendo éste el mayor valor de ventas del período.

- Las dificultades de abastecimiento del **Producto Importado**, en algunos meses desequilibró la estructura general del inventario. En estas circunstancias, el inventario promedio del período fue de USD. 210.974,00 dól., lo que representa **16,59%** de contracción con relación al **Periodo 2007**. Complementariamente se debe señalar que las ventas únicamente se vieron reducidas en un **6,89%** con relación al período anterior.
- La información que nos proporciona el **SISTEMA** está estructurada en base a los parámetros que hemos establecido para alcanzar los objetivos. Respaldados en la información periódica que nos suministra el sistema, procuramos optimizar el control y manejo de las importaciones y de las compras locales.
- En base a los **REPORTES** del sistema realizamos 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**.
- Las **Condiciones de Pago** con los proveedores (Sin anticipos y a **120 días** a partir de la fecha del **B/L**) ha permitido ampliar plazos de comercialización y ha mejorado considerablemente la liquidez de la empresa.
- Es oportuno puntualizar que la **falta de disciplina administrativa y el bajo control sobre el proceso de ventas y de manejo de inventarios**, nuevamente nos ocasionaron graves dificultades y significativas pérdidas de mercadería; situación que incidió negativamente en la estructura y la gestión general de la compañía.

❖ GASTOS.

- Considerando el comportamiento del mercado, las dificultades de abastecimiento y su incidencia en los resultados de ventas se hacía indispensable que manejemos los gastos dentro de niveles de absoluto equilibrio. Ante la reducción de las ventas en un **6,89%**, fue necesario reducir los gastos en un **14,81%** en comparación al período anterior.
- Con respecto a los gastos de personal se manejó bajo el concepto de gasto productivo a fin de equilibrar su composición y volumen con relación al resultado de ventas.
- Respecto a los gastos operacionales y generales se han mantenido dentro de sus niveles 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), con

Guayaquil, 19 de abril de 2009

INFORME GENERAL

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

excepción del monto de ventas, el objetivo planteado sea cubierto aceptablemente a pesar de que la situación económica y política del país no ha sido la más idónea.

- Las Ventas de Contado representaron el **59,00%** (en el período 2007 el 54,1%) factor importante en el mantenimiento y desarrollo del negocio.
- El Descuento fue de **9,67%**. Se trato de mantener controlado su nivel cuando se implementaron las promociones en mostrador y mayoristas con el propósito de mejorar los resultados de ventas.
- Rotación **2,10%**. - Se ha alcanzado este nivel de resultado por el buen manejo y control de las compras locales y además las ventas del producto importado han estado equilibradas con relación al inventario promedio.
- El manejo de las ventas apegado a las condiciones de comercialización establecidas y el permanente control de las cuentas por cobrar han permitido que nuestro nivel promedio de Cobranza esté dentro del **93%**.

❖ UTILIDAD.

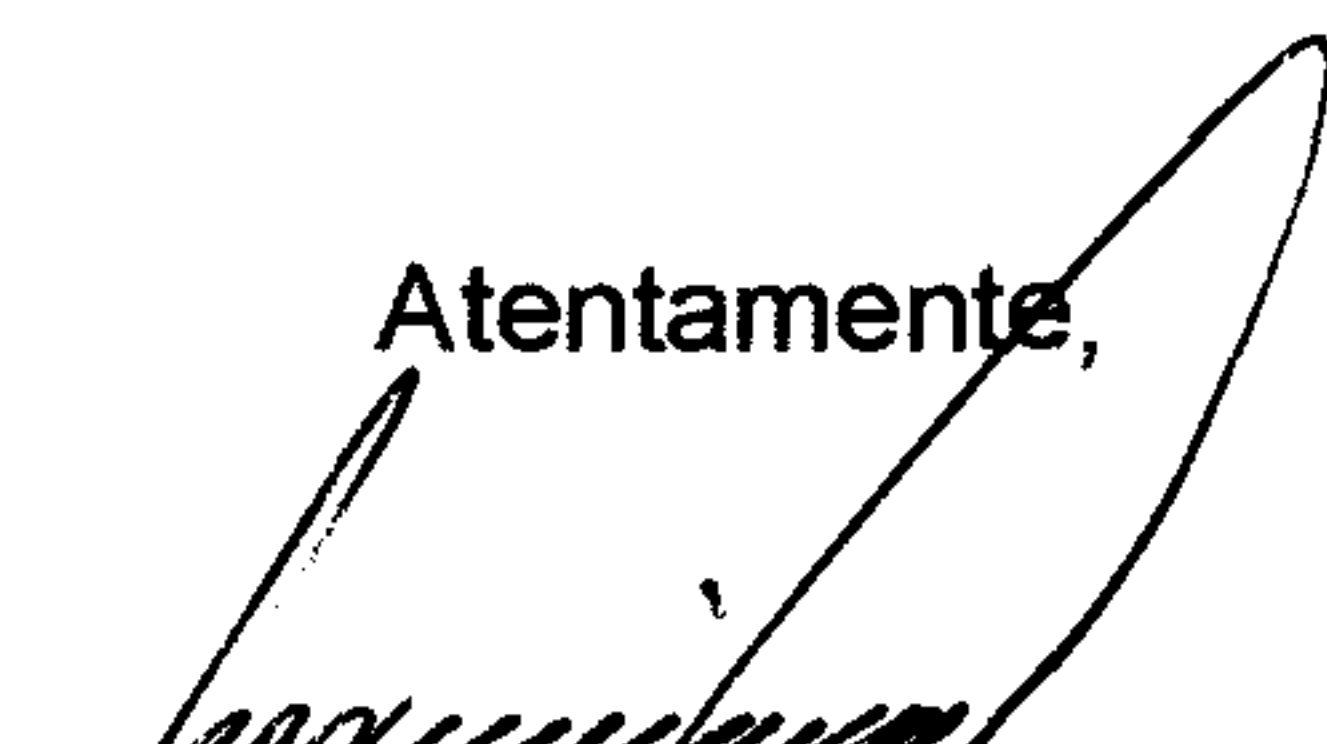
- La Utilidad generada en el Ejercicio 2.008 es de **USD 41.488,11 dólares**, antes de la Participación de los Trabajadores. El resultado alcanzado tiene un nivel aceptable con relación al objetivo planteado para el período. Es oportuno puntualizar que nuestra empresa cumple con todo y con todos.

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 hace que las actividades comerciales se desarrollen dentro de una atmósfera de incertidumbre y de posibilidades limitadas. No obstante lo anterior, ratificamos nuestro compromiso de aportar con toda nuestra capacidad y mejores esfuerzos para que el 2009 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 2009 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

