

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 2013 y el Estado de Ganancias y Pérdidas cerrado a la misma fecha.

La economía del país creció el 3.5% y el P.B. rondó los \$ 90.755 millones. El crecimiento se fundamenta básicamente en el elevado precio del petróleo, que alcanzó un promedio de \$ 96 por barril. La tasa de desempleo se ubicó en el 4.15% y hay un incremento del sueldo, que se ubica en el 52.49%. El Índice de pobreza tiene un descenso al ubicarse en un 25.55%.

La inflación del consumidor cerró el 2013 en el 2.70%. Debemos señalar falta de liquidez generalizada en el sistema. Los precios de alimentos se han mantenido estables. El salario básico se incrementó a \$ 318.00 y a partir del 2014 a \$ 340.00. Debemos señalar que la balanza comercial alcanza un déficit de \$ 1.250 millones, y hay que tomar en cuenta que se produce, a pesar de un elevado precio del petróleo. Para equilibrar esta situación se han tomado medidas para regular importaciones.

La deuda externa pública ha tenido un fuerte incremento \$ 12.520 millones. La deuda interna pública alcanza \$ 9.926 millones. La deuda externa privada se mantiene aproximadamente en \$ 6.350 millones.

❖ POSICIÓN INICIAL

- **Objetivos.-** Considerando la estructura global disponible, los resultados históricos, la situación de mercado y procurando una adecuada participación, se fijaron los objetivos para el Periodo 2013.
- **Estructura.-** Para manejar adecuadamente los tres estructurales del negocio se revisaron y se optimizaron los procedimientos administrativos, buscando un mejor control y manejo adecuado de los procesos de abastecimiento, venta, cobranza e Inventarios.
- **Participación.-** En cuanto a la comercialización y en procura de ser más competitivos, para alcanzar una mayor participación en el mercado, se revisaron y mejoraron las condiciones para el mostrador y mayóricías.
- **Parámetros – Ajuste.-** Amarcamos el período con una posición alta de inventario y con composición aceptable en variedad y volúmenes. Considerando las ventas del IV Trimestre 2012 y la tendencia, fue necesario ajustar los parámetros de cálculo (fórmula / supondo y nivel de stock / Plan B y G) para equilibrar a futuro el inventario y el abastecimiento tanto local como importado.

❖ COMERCIALIZACIÓN

- **Implementación.-** Para mostrador y mayóricías, se ajustaron las condiciones de comercialización y se implementaron promociones (Dólos., Obsequios y Data. específico).

INFORME GENERAL

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

➤ **COMERCIALIZACIÓN**

- **Gestión**.- Con oportunidad se implementaron los soportes e incentivos para promover la venta. Lamentablemente, la gestión desarrollada no ha sido eficiente y ha fallado el compromiso para contrarrestar las acciones del mercado.
- **Evaluación**.-
 - **Facturación**.- La frecuencia de clientes del I Trimestre, con relación al mismo periodo del 2012, ha descendido en un 20.7% (Ref. Facturación: 3.365 vs. 4.242); esta situación afectó al nivel de los resultados y por consiguiente, a la liquidez del negocio.
 - **I Trimestre**.- Iniciamos el 2013 con un descenso del 19.2% con relación al mismo periodo del 2012.
 - **Mostrador**.- El mercado tiene un alto nivel de oferta. Para competir con mejores posibilidades y en busca de una mayor participación de mercado en el transcurso del periodo se implementaron promociones para este canal, situación que contribuyó a que no se afecte el nivel de resultados en una mayor proporción. El Resultado Anual de este canal de venta decreció en un 18.2% con relación al 2012.
 - **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 oportunidades de pago). En los meses de Mar, Jun, Sep, Oct, Nov y Dic, el nivel de resultados fue crítico, afectando al resultado general. Los resultados de venta de este canal con relación al 2012, descendieron en un 17.8%.
 - **Fluctuación**.- Con excepción de Agosto, los resultados de todos los meses del periodo fueron inferiores al periodo 2012. El nivel de facturación del periodo descendió en un 21.6% (Ref. 14.797 en el 2012 y 11.607 en el 2013). Iniciamos el periodo con un volumen alto de inventario, pero considerando el descenso en los primeros meses (18.1%) y la tendencia de los resultados de ventas, fue indispensable reducir los volúmenes del inventario para que se afecte lo menos posible la rotación y por consiguiente la rentabilidad. Se cerró el periodo 2013 con \$ 590.903 que representa un descenso de 18.07% con relación al 2012.
- **Aporte por línea**.-
 - **Contribución**.- El aporte de las diferentes líneas del producto al Resultado Neto de Ventas es el siguiente: DAEWOO 53.8%; AVEO 17.2%; FIAT 12.8%; CHINO 7%; HYUNDAI 5.6%; LUBRICANTES 3.6%.
 - **Comportamiento**.- Los resultados por línea de periodo 2013 con relación al 2012 son: HYUNDAI (-29.6%), CHINO (-25.9%), LUBRICANTES (-24.3%), DAEWOO (-19.1%), FIAT (-18.6%) y AVEO (-2.5%).

INFORME GENERAL

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

❖ INVENTARIOS

- **Configuración.-** Iniciamos el periodo con un stock significativo. Para equilibrar la posición del inventario y considerando la tendencia de las ventas, regulamos los parámetros de cálculo para la reposición local e importada. (Plan B y Plan G).
- **Proveedores.-** Los términos de pago de las importaciones (120 y 150 días a fecha del B / L) se mantienen, lo que facilita que las condiciones de comercialización al por mayor sean flexibles, procurando ser mas competitivos.
- **Inventario Promedio.-** Se redujo el inventario promedio en un 21% con relación al 2012 (Periodo 2013 \$ 189.856 dól. y periodo 2012 \$ 240.328 dól). La contracción mensual del inventario ayudó a que la reducción de las ventas no tenga un impacto mayor sobre la rotación y la rentabilidad.
- **Sistemas.-** Para equilibrar los inventarios, tanto en su volumen como en su composición, desarrollamos el Plan B y el Plan G, que consisten en la fijación de parámetros para la comercialización y el abastecimiento. Con la información periódica suministrada por sistemas, fue posible la evaluación y ajuste de los parámetros.
- **Evaluación.-**
 - **Aporte.-** En el transcurso del periodo, con frecuencia mensual, se evaluó el comportamiento y ajuste de los inventarios por línea. El objetivo principal fue equilibrar el volumen, la composición y reducir el nivel de los inventarios improductivos.
 - **Sobre Stock y Sin Movimiento.-** El resultado final tuvo el siguiente comportamiento. El Sobre Stock se redujo en \$ 22.321 dól. y el Sin Movimiento se redujo solamente en \$ 1.647 dól. La posición de estos inventarios a Dic. 2012, era crítica, por lo que se tomaron las acciones administrativas con efecto positivo en el inventario con Sobre Stock, pero sin una respuesta satisfactoria en el inventario Sin Movimiento por falta de gestión directa y permanente sobre esta mercadería.
- **Control.-** Los resultados de la toma de inventario anual 2013 fueron totalmente deficientes (faltantes y sobrantes). Considerando el número de items, cierto tipo de mercadería y la valoración correspondiente. Esta situación no es aceptable y debe ser corregida. Para cumplir la satisfacción con el manejo de los inventarios, debe mantenerse un control riguroso en el procedimiento de despachos y en las entregas de mostrador.

❖ INVERSIONES

- Para diversificar la posición del patrimonio, en su oportunidad se realizaron dos importantes inversiones en el sector hotelero (Sonesta y Wyndham) por \$ 150.000 dól. El H. Sonesta, por el periodo 2012 entregó un dividendo de \$ 5.339 dól. El H. Wyndham inició sus operaciones a mediados del 2014. El gobierno está dando un impulso especial al sector turístico, lo que hace prever un buen futuro para estas inversiones.

INFORME GENERAL

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

❖ GASTOS

- Considerando el nivel y la tendencia de las ventas, las necesidades de almacenamiento y la prioridad de reducir el gasto, procedimos a finalizar el contrato de arrendamiento de una de las bodegas.
- Como los resultados decrecían mes a mes, era indispensable reducir el ritmo del gasto. El valor absoluto del gasto de 2013, se redujo en 12,35% con relación al 2012. El nivel del gasto con relación a las ventas en el periodo 2013 fue del 27.1% y en el 2012 la relación fue 25.9%

❖ PARÁMETROS

- El negocio en general no ha tenido un desempeño aceptable, situación que afectó a 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 46.1%. - Los ingresos al contado experimentaron un ligero incremento, pero por el volumen no se alcanzó a mantener, quizás aceptable en el negocio.
- Préstamos.- El volumen de las ventas incidió directamente en el nivel de liquidez. En estas circunstancias, nos vimos forzados a contratar y renovar préstamos locales con la Financiera GLOBAL.

❖ INDICADORES

- Descuento 12.5%. - En un mercado variado y competitivo fue necesario incrementar los descuentos a través de condiciones más agresivas, para reducir el impacto de la competencia y buscar mayores posibilidades para los resultados, pero sin efecto positivo.
- Rotación 1.74%. - Los resultados de ventas no acompañaron a volumen de los inventarios, específicamente en los cuatro últimos meses (Sep., Oct., Nov., Dic.) del periodo, situación que incidió en el índice anual.
- Cobranza 85%. -
 - Para perfeccionar las herramientas de manejo, se han continuado cubriendo los controles administrativos (Reporte quincenal y consolidación ABC). Se ha procurado mejorar el manejo (Respaldo cheques) de la cartera para contrarrestar la falta de puntualidad y disciplina del mercado (mayoristas).
 - En cuanto a los casos críticos (3) uno de ellos ha reducido considerablemente su cartera, pero en los otros dos, la falta de seguimiento, intervención directa e insistencia oportuna no ha permitido corregir esta situación y se mantiene un valor considerable de deuda.

Quevedo, 11 de Abril de 2014

INFORME GENERAL

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

❖ UTILIDAD

- La Utilidad generada en el Ejercicio 2013 es de USD 746.92 dól., antes de la Participación de los Trabajadores. La situación es extremadamente crítica y para recuperar la posición a futuro, se impone tomar medidas radicales.

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 2014 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.

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

Atentamente,

EDUARDO SEGOVIA CH.
GERENTE GENERAL