

Guayaquil, Enero 16 del 2002

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE MOBSTER S.A.

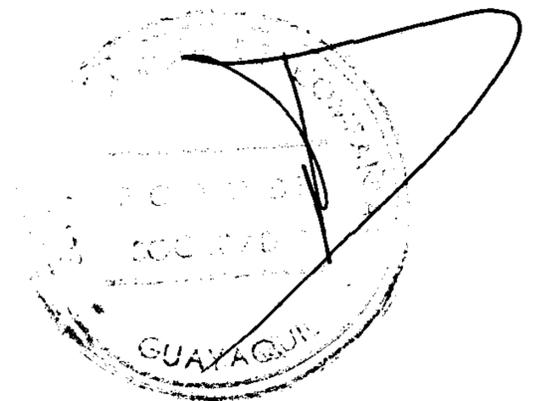
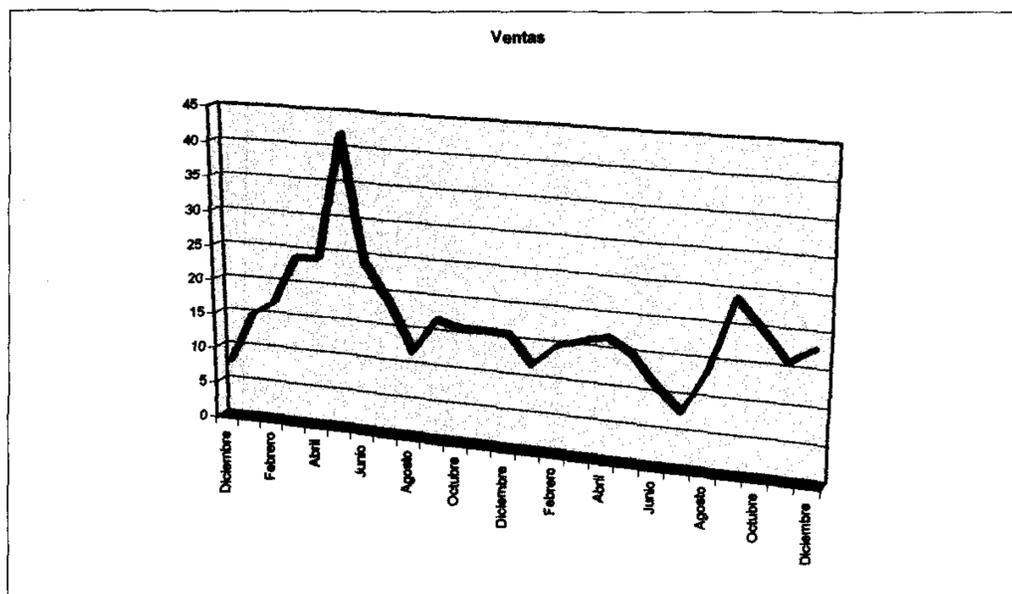
Estimados Señores.-

De acuerdo a lo establecido en el Capítulo Tercero, Art. 11 del Estatuto Social de la empresa MOBSTER S.A., y de acuerdo a mi nombramiento como Gerente General/Representante Legal de la misma, de acuerdo a Junta General de Accionistas con fecha 16 de Enero del 2002, una vez finalizado el Período Fiscal correspondiente al año 2002, presento ante ustedes el correspondiente Informe de Labores.

La empresa MOBSTER S.A., inició labores comerciales durante el último trimestre de año 2000. Durante el primer semestre de gestión de la empresa, los resultados obtenidos fueron satisfactorios, generando niveles de rentabilidad aceptables como resultado directo de una buena aceptación del mercado ante un producto que hacía su reaparición en el mismo luego de su introducción inicial con muy buenos resultados dos décadas atrás. Sin embargo, debido a problemas y distorsiones del mercado, la crisis financiera, temporada electoral con cambio de políticas del nuevo gobierno, y principalmente la falta de líneas de crédito de consumo para nuestros clientes, las ventas a nivel nacional se vieron progresivamente afectadas a partir del segundo semestre del 2001, factor que se reflejó en una gestión negativa durante el segundo semestre del 2001 y que afectó negativamente al resultado final del ejercicio fiscal de ese año.

GESTION DE VENTAS

Es así, que la tendencia a la baja de las ventas se mantuvo durante primer semestre del año 2002, ubicando a las ventas de acuerdo al el gráfico que a continuación se exhibe (Ventas desde Dic/2000 hasta Dic/2002):



30 ABR. 2003

Luego de la introducción a mediados de Mayo/02 de las versiones de NIVA: Brío, Ventura y Ventura II, acompañados de una campaña de publicidad de parte del distribuidor principal, las ventas se vieron inicialmente positivamente afectadas, para caer luego en otro bache y subir de nuevo principalmente como resultado de otras gestiones.

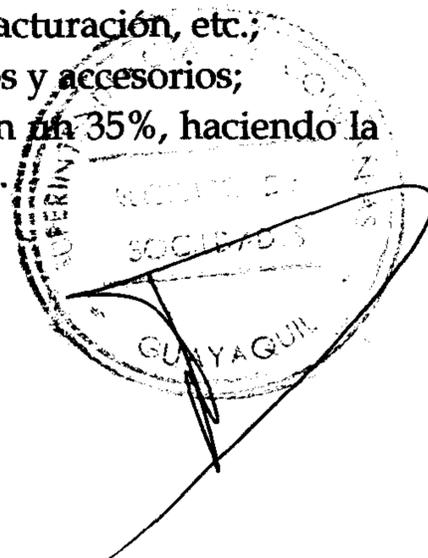
Es importante resaltar que adicionalmente a todo lo anteriormente detallado, conjuntamente se realizaron intensas acciones de promoción, mercadeo y gestión directa de ventas las que permitieron mantener al concesionario de manera constante en el segundo lugar de ventas en el país. Entre otras resalto las siguientes:

- Participación en caravanas y exhibiciones todos los fines de semana de la temporada playera en la Península de Santa Elena, y en otras fechas durante el año, exhibiciones con convenios con Municipalidades de la zona, promoción previa radial, concursos, y rifas;
- Varias Campañas de publicidad, como por ejemplo la de temporada de lluvias, resaltando cualidades del vehículo;
- Participación con auspicio de eventos cuyo ataque al nicho de mercado de interés era intenso, tales como quermeses de Colegios, y días de campo de instituciones públicas, privadas y colegios de profesionales;
- Campañas promocionales durante el mes del día de la madre y día del padre;
- Varias caravanas a ciudades satélites y provincias aledañas de Guayas, El Oro, Los Ríos y Manabí.
- Realización, y campaña de promoción de tres semanas previa en toda la ciudad, del "Primer Curso Taller para Maestros Mecánicos y Vendedores de Repuestos" de la línea LADA, con la participación de instructores de AYMESA.
- Participación con un stand exclusivo de VOLGAUTO en la Feria Internacional de Durán en Octubre, el mismo que era compartido en espacio y costo con Motorplan S.A.;
- Participación en la Expoferia Automotriz en EXPOPLAZA durante el mes de Noviembre;

GESTION ADMINISTRATIVA / FINANCIERA

Dentro de las principales labores administrativas realizadas durante el período fiscal 2002 se enumeran las siguientes, así como otros relevantes puntos a mencionar:

- Elaboración, Aplicación y Control de Manual de Funciones relevante a las áreas de Gerencia General, Contabilidad, Tesorería/Caja General, Sistemas, y Repuestos;
- Creación del Departamento de Postventa dentro de la concesión, lo cual ayudó a mitigar la negativa percepción de nuestro producto por nuestros clientes;
- Elaboración, Aplicación y Control de Manual de Políticas y Procedimientos aplicables a procesos contables;
- Establecimiento de Procedimientos formales en la gestión y consecución de ventas de vehículos a través de un proceso de reportes, órdenes de facturación, etc.;
- Adecuado control y revisión física de inventarios de repuestos y accesorios;
- La rotación de flujo de efectivo operacional se incrementó en un 35%, haciendo la operación más eficiente, en función de los fondos disponibles.



30 Nov. 2002

- Para efectos de generar los resultados esperados, con fecha 02/Sept/2002 se presentó ante los accionistas un plan, debidamente sustentado con un análisis económico-financiero, así como un flujo proyectado.
- El Balance de Resultados cortado a Dic/31/2002 refleja una pérdida de US\$151,650.88

INFRAESTRUCTURA

Los principales puntos durante el período se enumeran a continuación:

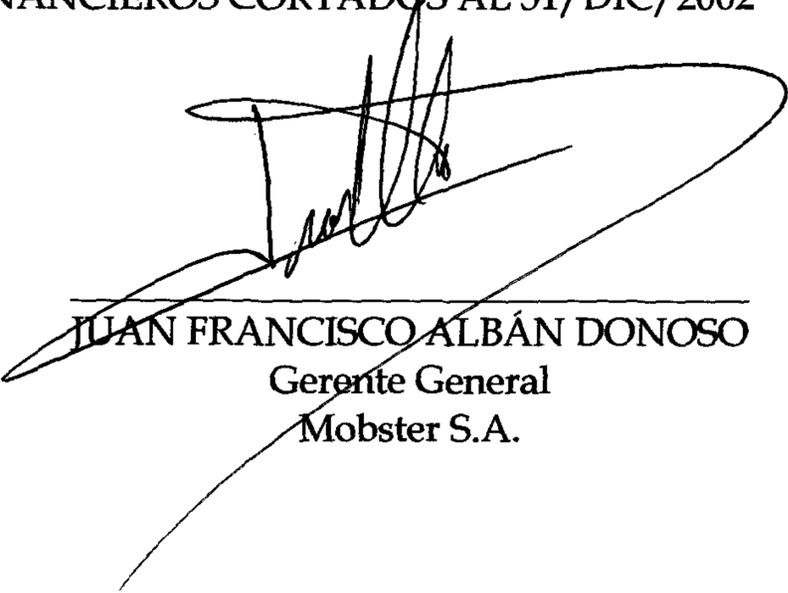
- A través de cambios menores, se consiguió el mejoramiento sustancial de la atención al cliente, a través de un reordenamiento del área de Ventas, Caja y Contabilidad;
- Se adecuó una oficina con baños para el área de Post Ventas;
- Igualmente, se realizaron los ajustes y controles para que, a pesar del incremento de el costo de la energía eléctrica y otros servicios básicos como teléfono y celulares, éstos valores se mantengan (o de ser el caso se reduzcan) a niveles de mayor eficiencia.

CONCLUSIONES FINALES

La ardua gestión realizada durante el ejercicio fiscal 2002 no fue suficiente para apalejar la baja en el mercado de consumo de nuestro producto, por lo que se prevé de a la mayor brevedad posible implementar el plan de reactivación de las ventas el cual sin duda dará los resultados esperados en el próximo ejercicio fiscal.

Adjunto a la presente, sírvanse encontrar lo siguiente:

1. ESTADOS FINANCIEROS CORTADOS AL 31/DIC/2002



JUAN FRANCISCO ALBÁN DONOSO
Gerente General
Mobster S.A.



30 ABR 2003