

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DE 2001

Señores Accionistas:

De conformidad con lo dispuesto en las disposiciones legales de la Superintendencia de Compañías y en los estatutos de MOTRICENTRO C.LTDA. me es grato poner en consideración de los señores Accionistas el informe de la Gerencia General de las actividades de la Compañía, ocurridas en el ejercicio fiscal del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2001.

Aspectos Relevantes de 2001:

En Enero del 2000 se implementa el nuevo sistema monetario de la dolarización, y se logra para el año 2001, una estabilidad económica y política, que permite al país un desarrollo económico importante, que se traduce en: crecimiento del PIB 5.4%, sectores como el de la construcción, obra pública, comercio, industria, petróleo, manufactura, transporte y agricultura alcanzaron resultados de crecimiento importantes; reducción de la inflación desde 91% a 22.4%; crecimiento del consumo, a través del cambio de comportamiento de los agentes económicos que modificaron sus expectativas acerca del mercado y ante la desconfianza del sistema financiero, prefieren destinar sus recursos al consumo; igualmente el segundo rubro de ingreso nacional correspondiente a las remesas de los inmigrantes incremento los bienes de consumo; reducción de la tasa de desempleo; incremento en la recaudación de los ingresos tributarios; superávit global en el nivel de operaciones del sector público; acumulación de la Reserva Internacional; reducción en las tasas de interés; recuperación de depósitos a la vista en el sistema financiero; reducción del riesgo país; consolidación del acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

El 2 de abril de este año, por un acuerdo entre los accionistas, se suscribe un Convenio Tripartito de Terminación y Finiquito de Contrato, por el cual Motricentro, cede y transfiere a favor de Metrocar S.A. la distribución de los Productos Chevrolet y por tanto General Motor del Ecuador, suscribe con esta última compañía un Contrato de Concesión, que sustituye al contrato con Motricentro, el mismo que se da por termina con este convenio, con vigencia 30 de abril del 2001.

Por lo tanto, Motricentro, se queda con la línea de negocio de llantas y con la línea de vehículos Skoda.

En Junio 22 del 2001, a través de la visita a la Sra. Olga Eljuri de Doumet, principal de Almacenes Juan Eljuri en Guayaquil, se inició las conversaciones tendientes a reactivar la línea de venta de vehículos Skoda, colocando pedidos de vehículos y repuestos, con lo que se reinicia la operación en la ciudad de Cuenca, a partir de Julio de 2001.

Se tomaron varias acciones para adecuar las instalaciones con la imagen de Skoda, se contrataron vendedores, se negoció con GMAC y se obtuvo una línea de crédito para financiamiento al público. Se encargó inicialmente la administración al Gerente Regional de Metrocar en Cuenca y posteriormente, se independizó la administración, contratando un

administrador temporal a partir de Noviembre de 2001, hasta seleccionar una persona de Cuenca, con el perfil adecuado.

Lamentablemente las expectativas iniciales sobre la reactivación de ventas de Skoda en la ciudad de Cuenca, no se cumplieron, debido sobre todo, a la percepción que los clientes tienen sobre la marca, su respaldo, el desconocimiento de las bondades del nuevo producto, agravado por el hecho de que, se participa únicamente en el segmento de pasajeros (automóviles), que es el de menos demanda en Cuenca.

En cuanto a la línea de negocios de llantas, la visión general del negocio se resume a continuación:

A finales del año 2000, el mercado presenta las siguientes características:

- Mercado en fase de fuerte demanda
- General Tire, desabastece algunas de sus líneas de producto
- Gran presión de los distribuidores por conseguir que la Planta atienda los pedidos crecientes.
- General Tire ofrece producto importado para complementar su oferta local.
- General Tire estima su participación de mercado en 85% (Al cierre de 2001 fue de 55%).
- En función de esta participación G.T. fija nuevas cuotas a los distribuidores, con un crecimiento importante en toda la línea y en especial con llantas radiales.

Para el primer semestre del año 2001, la situación es la siguiente:

- La competencia empieza a tener gran presencia en el mercado con producto de diferentes procedencias a precios bajos.
- Como efecto de esto, hay una oferta de producto importado, al que se suma la oferta de General Tire.
- La oferta pasa a ser la tónica del mercado.
- Los distribuidores rompen las barreras del descuento y las facilidades de pago para hacer líquidos sus inventarios.
- En la red hay una tendencia de crecimiento en los niveles de inventario, por la obligación de cumplir las cuotas de compra.
- La rentabilidad del negocio se ve afectada significativamente.
- Se estima para este primer semestre una caída de General Tire en la participación del mercado del orden del 30%.

Para el segundo semestre del año 2001, G.T. establece nuevas estrategias:

- Modifica su política comercial.
- Existe una nueva agrupación de familias, para establecer las bonificaciones y cuotas.
- Rebaja de precios a niveles reales y competitivos.

- Bonificación máxima del 18,5% por cumplimiento del 100% de la sumatoria de las cuotas de cada familia, calculado sobre el nuevo precio rebajado.
- Reducción del margen a subdistribuidores máximo al 7%.
- Se deja abierta la posibilidad de renegociar las cuotas en función de la disminución de la participación de mercado.
- La nueva política busca redireccionar el enfoque de las ventas hacia el cliente final, a través de los Tecnicentros, para compensar la disminución de la rentabilidad, dejando de lado las ventas al subdistribuidor, el que representa el 80% de las ventas totales, lo que significa que este 80%, debe ser colocado al cliente final.
- Inicia una campaña agresiva de publicidad y promociones dirigida al consumidor final.

Como consecuencia de la nueva estrategia y la aplicación de estas políticas, se produce el siguiente efecto:

- Caen las ventas reales, por cuanto el subdistribuidor no ve atractivos los nuevos márgenes.
- Las ventas por tecnicentro no crecen en los volúmenes esperados.
- Los distribuidores de G.T. rompen las políticas de descuento, superando ampliamente los máximos recomendados por la marca, llegando a descuentos del 12%, para recuperar sus subdistribuidores, lo que afecta notablemente la rentabilidad.
- Finalmente para acceder a la bonificación se debe comprar el total de la cuota de todas las familias, lo que nuevamente causa un incremento de los niveles de inventario.

Ante esta situación, Motricentro toma las siguientes acciones:

- Se contrata temporalmente al Ing. Milton Vasquez, como responsable del manejo de llantas.
- Se desarrolla un nuevo sistema de ventas acorde con la nueva política dirigida al cliente final y mayoristas, que implica un plan de prospección, promoción, visitas a clientes externos, seguimiento y control.
- Se establece un plan de ventas a crédito a instituciones, empresas, cooperativas, flotistas, etc.
- Se realiza una promoción de servicio en el tecnicentro.
- Se procede a una renegociación de nuevas cuotas, buscando tener volúmenes de compra acordes con la nueva realidad de mercado, con la premisa de que una cuota baja, no significa tener poca disponibilidad de producto, ya que existe suficiente oferta y podemos comprar por sobre la cuota fijada sin mayor esfuerzo, la ventaja, es que nos permite obtener la bonificación.
- Se implementa un control sobre los niveles del inventario.
- Se mantiene un nivel de rentabilidad acorde a las nuevas políticas.

- La llantera presupuesto vender 1'514.000 llantas en el 2001, logró vender 1'434.000 (5.3% menos) y en cifras su facturación fue de 72 millones de dólares, 3 millones menos que en el 2000 y 7 millones por debajo de lo presupuestado, sus utilidades operacionales llegaron a ser el 50% de lo presupuestado.

Con el objeto de incrementar los ingresos de la compañía, en el mes de diciembre, se negoció con AEKIA, la distribución de la línea de productos Kía para Motricentro C.Ltda, para la provincia del Azuay, operación que se inicia efectivamente en el mes de enero del 2002.

Resultados de la Compañía :

Durante el año de 2001, la Cía obtuvo ventas totales por 4'869.752 dólares (5'922.536 dólares en el 2000), equivalente a una disminución del orden de 1'052.784 (17.8%).

Estos ingresos se originan en:

	(expresado en miles de dólares)			
	2001	2000	variación	%
Venta vehículos	3,439	3,985	(546)	-13.7%
Venta llantas	1,302	1,829	(527)	-28.8%
Venta repuestos	121	108	12	11.3%
Venta servicios	8	-	8	100.0%
Total	4,870	5,923	(1,053)	-17.8%

La disminución de las ventas de vehículos en el 13.7% se debe a que en este período, se registra solo la venta de vehículos de enero a abril, debido a la entrega a la compañía Metrocar, de la comercialización de la línea Chevrolet, a partir del 1 de mayo de 2001.

La venta de llantas, se ve reducido en el 28.8% en relación al período anterior, como consecuencia de las condiciones de mercado y nuevas políticas de la marca, que ocasionaron problemas de comercialización, como se menciona en forma detallada en el párrafo anterior.

Los costos en este período fueron de 4'374.619 dólares, (5'206.187 dólares en el 2000) y representa el 89,8% de las ventas (87,9% en el 2000).

La utilidad bruta total de 495.133 dólares (10,17% sobre ventas), comparada con la del 2000 (716.349 dólares, 12.1% sobre ventas), representa una disminución de 221.216 dólares, equivalente al 30.9%.

La participación de la utilidad bruta, expresada en miles de dólares, es como sigue:

	2001	Partic./Total	2000	Partic./Total
Vehículos	224	45%	364	51%
Llantas	203	41%	326	46%
Repuestos	66	13%	26	4%
Servicios	2	0%	-	0%
Total	495	100%	716	100%

Los gastos de administración y ventas en el 2001, ascienden a 312.104 dólares, 6.41% sobre ventas, (328.762 dólares en el 2000, 5.55%), con una disminución de 16.658 dólares (5.1%). Si bien se redujo el personal de la compañía, se revisó en forma progresiva su remuneración, registrando un incremento promedio de 150%.

La utilidad en operación fue de 183.029 dólares, 3.76% sobre la cifra de ventas totales en el período, (387.587 dólares en el 2000, 6.54% sobre ventas), lo que significa un decremento de 204.558 dólares (52.8%), originado en la disminución de ingresos por concepto de venta de vehículos.

Los ingresos ganados en inversiones y otros ingresos alcanzaron en este período la suma de 83.403 dólares (98.192 dólares en el 2000), con una disminución de 14.789 dólares (15.1%).

Los costos financieros en este año, alcanzan la cifra de 18.063 dólares, frente al período anterior que fue de 91.233 dólares, con una disminución de 73.170 dólares. El decremento de este rubro, se origina por la disminución de los inventarios de vehículos.

La utilidad antes de impuestos y participación trabajadores fue de 248.369 dólares, menor en 146.177 dólares a la obtenida en el 2000, que fue de 394.546 dólares, lo que representa una disminución respecto al período anterior de 37.0%. Con relación a las ventas totales esta cifra representa el 5,10% (6,66% en el 2000). Esto debido a la suspensión de la venta de la línea de vehículos Chevrolet.

De conformidad con disposiciones legales, a partir del año 2001, la tarifa para el impuesto a la renta, se establece en el 25% sobre las utilidades sujetas a distribución y en el 15% sobre las utilidades sujetas a capitalización. La administración recomienda a la Junta General de Accionistas, que las utilidades de este período, sean capitalizadas; con lo cual, se ahorraría 21.111 dólares en el pago del impuesto a la renta.

Considerando esta capitalización de utilidades, y luego del 15% de participación de trabajadores (37.255 dólares) e impuesto a la renta (44.333 dólares), la utilidad neta para los accionistas es de 166.781 dólares (220.151 en el 2000) y representa el 3,42% sobre las ventas totales (3,72% en el 2000). Existe una disminución de 53.370 dólares, equivalente al 24.2%.

Situación Financiera :

Los estados financieros terminados a diciembre de 2001 y 2000, debido al proceso de dolarización implementado en enero de 2000, se expresan en dólares americanos.

El total de activos a Diciembre 31 del 2001, alcanzaron la suma de 926.509 dólares (1'217.164 en 2000) es decir se incrementaron en 290.655 dólares.

Las cuentas mas importantes expresadas en miles de dólares son:

	Dic.2001	Dic.2000
Activo corriente	813	1,083
Activo fijo neto	100	126
Otros activos	13	9
Total	927	1,217

El activo corriente lo compone: Caja y bancos 71.568 dólares (202.341 en el 2000), documentos y cuentas por cobrar 441.751 dólares (225.102 en el 2000), Inventarios 237.410 dólares (347.244 en el 2000) y otras cuentas por cobrar de 62.635 dólares (308.075 en el 2000).

En otras cuentas por cobrar de 62.635 dólares se incluye el valor de 35.456 dólares por reclamos realizados al SRI por impuestos al IVA mal declarados en el año 1999.

El total de Pasivos a esta fecha es de 400.046 dólares (699.341 en el 2000), y corresponde a préstamos de accionistas por 277.150 dólares, a obligaciones fiscales por pagar de 3.352 dólares, a pago a trabajadores e impuestos por 82.202 dólares y a otras cuentas por pagar de 37.342 dólares.

La estructura de capital, expresada en miles de dólares es la siguiente:

	Dic.2001	Dic.2000	variación
Capital Disponible			
Patrimonio	526	518	9
Total capital disponible	526	518	9
Capital Invertido			
Capital de Trabajo	413	383	30
Activo fijo neto	100	126	(25)
Otros activos	13	9	4
Total Capital Invertido	526	518	9

El patrimonio de los accionistas es de 526.463 dólares (517.823 en el 2000), en el que se incluye el capital social de 96.000 dólares, la reserva legal y reserva de capital de 109.657 dólares, utilidades retenidas de 154.025 dólares y la utilidad del período de 166.781 dólares.

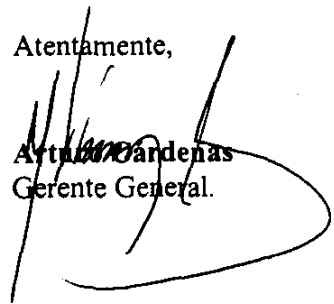
La administración de la compañía, se permite recomendar a la Junta General de Accionistas, que la utilidad del ejercicio, luego de la provisión para la reserva legal, sea transferida a la reserva facultativa; con el objeto de proceder, con un aumento de capital de 404.000 dólares, con la apropiación de los valores que constan en las siguientes cuentas:

• Reserva Legal	32.452 dólares
• Reserva Facultativa	312.466 dólares
• Reserva de Capital	59.082 dólares
Total	404.000 dólares

Con este aumento, el capital suscrito y pagado de la compañía, será de 500.000 dólares.

Finalmente quiero agradecer a los señores accionistas, quienes con su concurso contribuyeron al desenvolvimiento normal de la empresa.

Atentamente,


Arturo Cordero
Gerente General.