

## **INFORME DE ACTIVIDADES A DICIEMBRE DE 2009**

### **1.1. Ambiente Externo**

El año 2009 se caracterizó por la intención del gobierno de disponer de un mayor monto de recursos para financiar los programas sociales a través de una mayor participación en los ingresos petroleros. Sin embargo, durante el año 2009 se evidenció que la producción de las compañías petroleras privadas ha caído y la producción de Petroecuador creció ligeramente, sin que exista proporción frente a la inversión realizada.

### **RESULTADOS GENERALES AÑO 2009**

### **1.2. Alquiler Diario**

#### ***Logros***

- Se realizó exitosamente el cambio de marca con efectividad del 100% de clientes.
- Se realizó gestión uno a uno para la renovación de convenios corporativos de Localiza a la nueva marca Avis.
- Se levantaron y documentaron procedimientos a nivel nacional.
- Se implementaron reportes de planificación semanal para la gestión de ventas por ejecutivo.
- Se redujo la dependencia de la facturación del 2008 de 29 clientes con 80% de la facturación, a 63 clientes con 80% de la facturación.
- Se realizaron alianzas estratégicas con: Asociación Hotelera de Quito, Visita Ecuador, Fybeka, LAN y Aerogal.
- Se diseñó una estrategia de venta cruzada entre alquiler de flota y alquiler corporativo con el objetivo de adaptarse mejor a las necesidades del cliente.
- Seguimiento y Implementación de la Propuesta de Valor



## CONCLUSIÓN NEGOCIO DE ALQUILER DIARIO

En Alquiler Diario vemos una disminución en ventas del 9.9% en relación con el 2008, debido fundamentalmente al impacto de la crisis económica mundial que afectó principalmente en nuestros canales Corporativos y Turismo.

Esta baja pudo compensarse parcialmente, con el crecimiento del canal de Walk In, crecimiento que se originó entre otras causas, por el incremento de las reservas internacionales generadas por los canales de Avis Internacional.

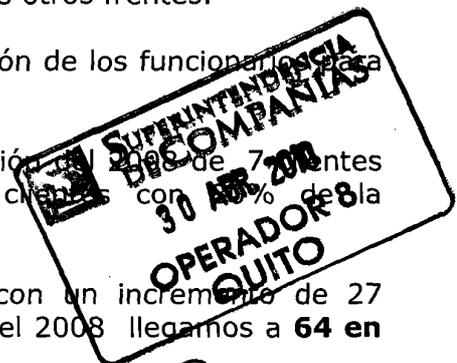
### 1.3. ALQUILER DE FLOTA

#### *Logros*

- Alquiler de Flota tuvo un excelente desempeño en el 2009, logrando una facturación de U\$ 7.767.125,83 frente a un presupuesto global planteado de U\$ 8.090.577,00, lo cual representa un cumplimiento del 115%.
- El número de vehículos pasó de 608 unidades en el 2008 a 743 en el 2009, es decir, hubo un crecimiento del 22,20% (considerando los contratos que se dieron por terminados en el transcurso del año).
- Se conformó un equipo especializado en 3 frentes principales:
  - 1) Gestión Comercial: Gerentes de Cuentas.
  - 2) Gestión de Posventa: Gestores de Contratos.
  - 3) Gestión Administrativa y Financiera: Analista Financiera y Coordinadoras.

De esta manera se logró implementar una estrategia de "enfoque" que permitió principalmente que los Gerentes de Cuentas orienten su gestión en la búsqueda de nuevos negocios, dejando de lado otras actividades de apoyo a cargo de los otros frentes.

- Se realizó el entrenamiento y capacitación de los funcionarios para el uso de la información del SIAT.
- Se redujo la dependencia de la facturación con 80% de la facturación, a 10 clientes con el 7% de la facturación.
- Se diversificó la cartera de clientes, con un incremento de 27 clientes; de 37 clientes en Diciembre del 2008 llegamos a **64 en 2009.**



La coyuntura económica favoreció el crecimiento del producto Renting de Flota, pues las empresas al ver limitadas sus condiciones de financiamiento con el sistema bancario debieron reenfocar sus recursos para convertirlos en capital de trabajo necesario para su continuidad y/o crecimiento. Para el año 2010 se espera una tendencia similar, lo que implicará un crecimiento de las flotas que se cerraron durante el 2009 y la contratación de flotas con nuevas empresas.

#### 1.4. CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

Adicionalmente, dejo constancia que la compañía durante este ejercicio fiscal 2009 ha cumplido cabalmente con las normas de propiedad intelectual y derecho de autor, contempladas en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

#### 1.5. CONCLUSIÓN

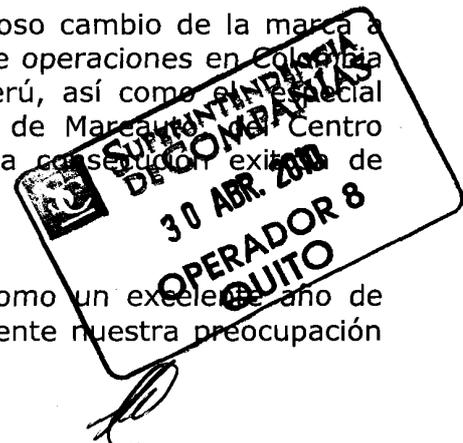
El año 2009 fue muy incierto debido a varios factores: los más importantes la recesión mundial que afectó el crecimiento económico a nivel general y la incertidumbre política y económica que frenó aun más las inversiones privadas en el país. Pese a estos factores externos importantes nuestro negocio creció 30% en Ventas y 31% en Utilidad Neta.

Haciendo un análisis por producto, alquiler de corto plazo tuvo una pequeña reducción en comparación al año 2008, la poca afluencia de viajeros y la política de reducción de costos que tomaron muchas empresas en el país frenaron el crecimiento de este producto.

El negocio de Alquiler de flotas, tuvo un crecimiento considerable de manera individual debido a la restricción de financiamiento en el mercado, la incertidumbre para realizar inversiones y el crecimiento de la tendencia de Renting.

Como aspectos relevantes se destacan el exitoso cambio de la marca a Avis, la internacionalización con la apertura de operaciones en Colombia y la concesión de la licencia de Avis para Perú, así como el especial apoyo y confianza recibida tanto del equipo de Mareauto, el Centro Corporativo, como de los Accionistas, para la consecución exitosa de estos objetivos corporativos.

Deseo puntualizar que vemos el año 2010 como un excelente año de negocios para nuestra empresa, sin dejar latente nuestra preocupación



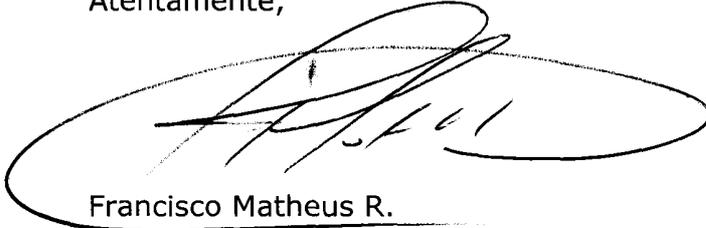
# AVIS

**LICENCIA** el rumbo que tome el gobierno referente a los lineamientos económicos y políticos de nuestro país.

MAREAUTO S.A.  
Av. Granados E11-26  
y 6 de Diciembre  
pbx: (593 2) 2259 333  
www.avis.com.ec  
Quito - Ecuador

Reitero mi agradecimiento a los señores Directores y Accionistas de la Compañía, por su permanente apoyo y confianza para el desempeño de mi gestión en Mareauto S.A.

Atentamente,



Francisco Matheus R.  
Vicepresidente Ejecutivo  
**MAREAUTO S.A.**

