

MAREAUTO S.A

INFORME DE ACTIVIDADES A DICIEMBRE DE 2006

1.1. Ambiente Externo

El año 2006 fue un año de mucha incertidumbre y nerviosismo político debido a que fue un año electoral.

El triunfo abrumador de Rafael Correa en la segunda vuelta y sus promesas de campaña con enfoque populista incrementó aun más en panorama negativo para el sector privado.

El tema político gira alrededor de la pregunta si Chávez es o no un aliado estratégico. La falta de políticas claras del gobierno así como su falta de determinación en temas comerciales vuelve vulnerable la especulación financiera.

Una importante coincidencia entre Rafael Correa, Presidente de Ecuador, Hugo Chávez de Venezuela y Evo Morales Bolivia ha sido una posición favorable a un rol más participativo del Estado en la economía, compatible con la concentración de poderes en el gobierno.

Si bien en Venezuela y Bolivia el marco legal ha facilitado la nacionalización de las industrias, en Ecuador una medida similar requiere de una reforma constitucional.

Se aprueba a través de consulta popular la asamblea constituyente con plenos poderes.

La proyección económica del año 2007 empieza a presentar señales de alerta porque el precio de petróleo ecuatoriano se redujo de USD 61 por barril en julio del 2006 a USD 44 en diciembre del mismo año.

La deuda pública continua incrementándose, el presupuesto del año 2007 tiene un déficit fiscal de USD 360 millones equivalente al 0.8% del PIB y en su mayor parte corresponde a pagos a otras instituciones del sector público.

Los precios del petróleo cayeron en medio de temores a una desaceleración en el crecimiento económico estadounidense, dijeron operadores, por consiguiente se espera un decrecimiento de la inversión extranjera.

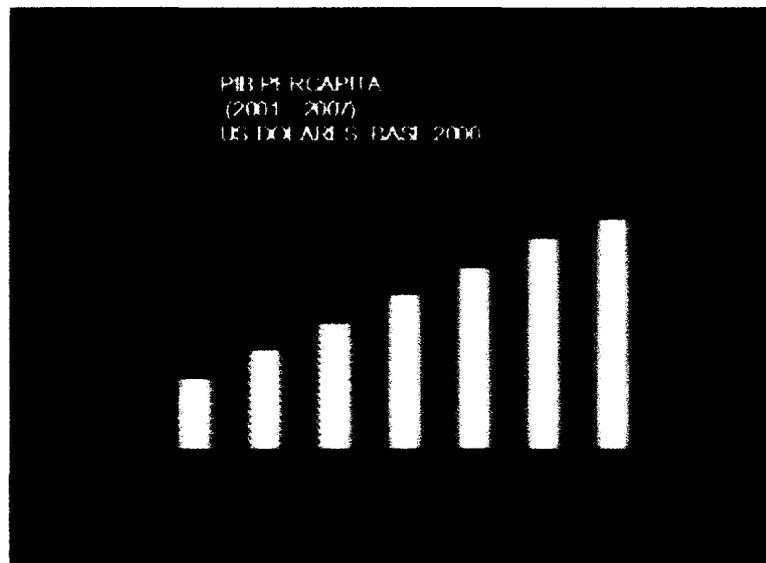
2.1. Ambiente Interno

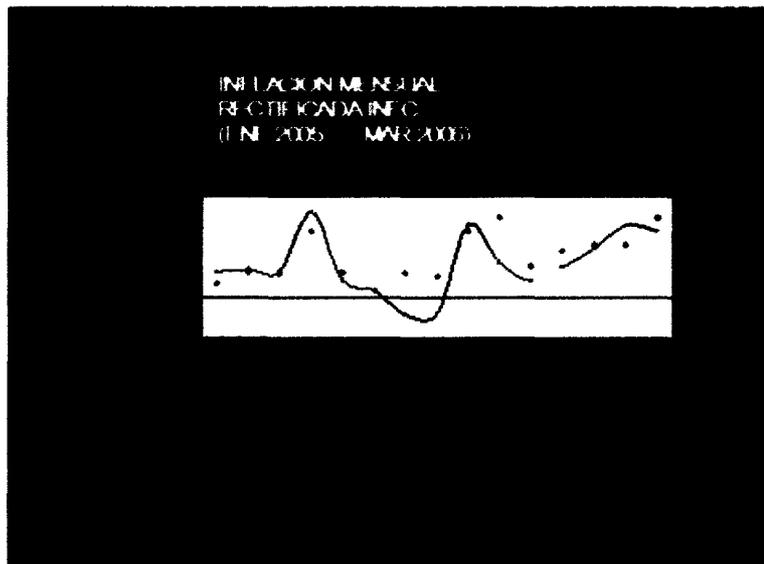
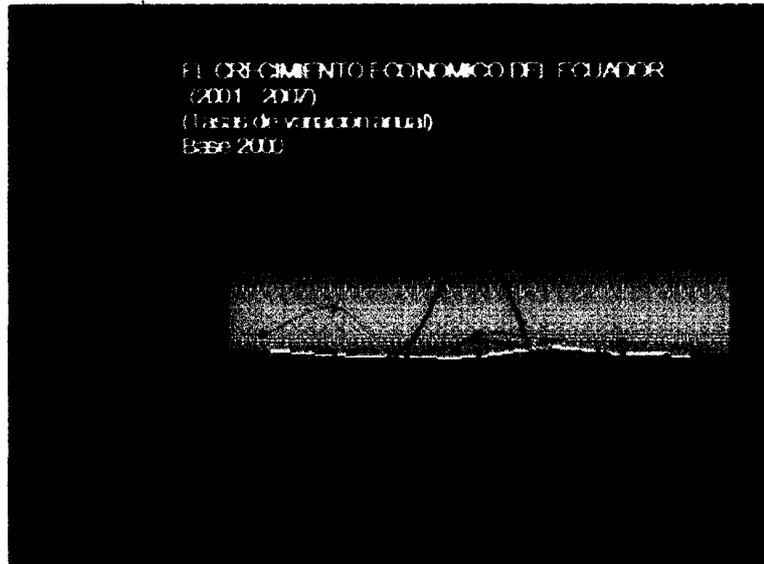
La compañía tuvo algunos importantes acontecimientos durante el 2006, dentro de los más importantes se encuentran los siguientes:

- a) En el mes de febrero se introdujo en la empresa la herramienta de mejoramiento continuo denominada Six Sigma. Esta herramienta ocasionó cambios importantes en los procesos y gestiones del negocio .
- b) A mediados del año se realizó la fusión por absorción de Mareauto a Rentaquil.
- c) En el mes de octubre se implementó el sistema de arrendamiento de autos denominado SIAT.
- d) Se remodelaron

Todos estos acontecimientos importantes están haciendo a la empresa más productiva sin embargo han causado importantes movimientos en las responsabilidades y funciones del personal lo que en algunos casos crearon malestar y renuncias en gran escala.

INDICADORES ECONÓMICOS AÑO 2006



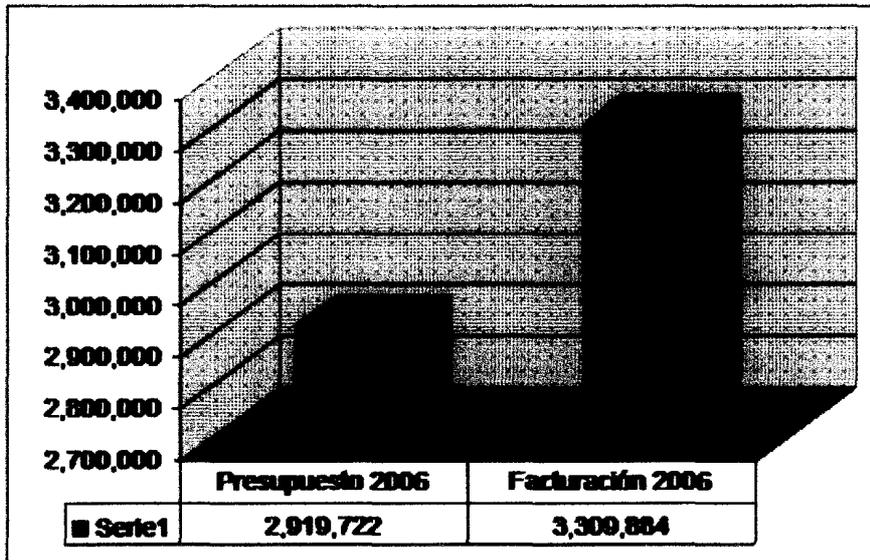


1.2. Alquiler Diario

1.2.1. Logros

- a) Se alcanzó un crecimiento en Ventas Alquiler Diario del 36.2% con respecto al año 2005.
- b) Se captaron 184 Clientes Corporativos nuevos a nivel nacional.

- c) En conjunto con el Área de Sistemas, se implementó satisfactoriamente el sistema SIAT tanto en Quito como en Guayaquil.



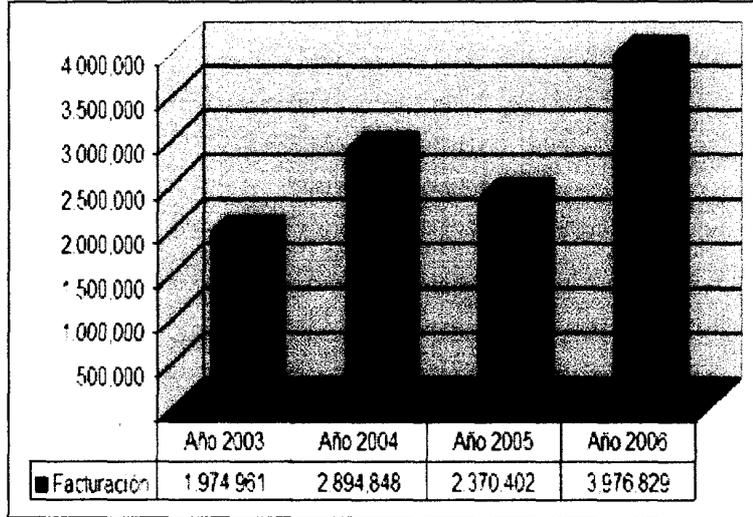
1.2.2. Comparación de facturación de alquiler diario VS. presupuesto 2006

1.3 Alquiler de Flota

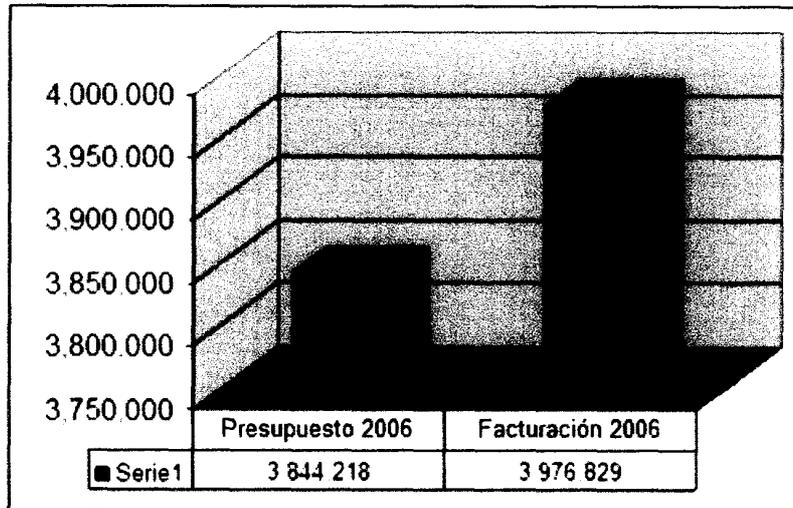
1.3.1. Logros

- a) Se renovaron los principales contratos de alquiler de flota (Andes Petroleum, Bloque 17, DHL del Ecuador, Banco Internacional) por un valor de USD 4,434.976.
- b) Se incrementó en 56 vehículos el número de unidades de alquiler de flota, correspondientes a clientes anteriores y nuevos, entre los que se mencionan a: Movistar, Lafarge, Aseguradora del Sur, Cervecería Nacional, Colonial, Embraer, Emfalú, Estibamóvil, Petrex, Petrotaiwan y Schlumberger. Esto representa un valor de USD 935,679 tanto en contratos nuevos como en incrementos en contratos existentes.
- c) Implementación del programa de posventa de alquiler de flota.

1.3.2. Histórico de facturación 2003-2004-2005-2006



Comparativo de ventas de alquiler de flota con el presupuesto.



1.4. Otros Logros Departamentales

1.4.1. Finanzas

- a) Se realizó un exitoso proceso de fusión (Mareauto – Rentaquil) teniendo en cuenta la complejidad de los procesos.
- b) Se unificaron los procesos financieros, contables y administrativos con el objeto de llevar las mejores prácticas y obtener registros consistentes.
- c) A partir de Agosto de 2006 se logró la apertura de la información financiera, con el objetivo de apreciar los resultados de las operaciones directas, para un mejor análisis y toma de decisiones gerenciales.

1.4.2. Operaciones Directas (Guayaquil y Manta)

- a) A finales del 2006 se fortaleció el Equipo de Ventas, mediante la contratación de ejecutivos de agencias de viajes y hoteles y vendedores de plan corporativo.
- b) También a finales del 2006 se implementaron mejoras en el área de atención clientes basados en la experiencia de la aplicación del Proyecto Six Sigma en Quito.
- c) Se cerraron contratos con Cía. de Cervezas Nacionales, Nokia del Ecuador, Plantabal; se renegoció contrato con Diario El Comercio y se mantiene la cuenta de Interagua con alquileres de flota y diario de manera permanente.
- d) El número de unidades de alquiler diario creció de 84 a 132 (57%), el número de unidades de alquiler de flota creció de 125 a 177 (42%) y el tamaño de la flota en Manta creció de 12 a 19 unidades (58%).
- e) Por lo tanto el porcentaje de crecimiento con respecto al año 2005 fue del 43%.

1.4.3 Desarrollo del Negocio

- a) Se renegoció con las aseguradoras el no uso de sistemas satelitales en vehículos de más de USD 15,000 y USD 25,000, lo que representa un ahorro para la empresa solo en la flota de Andes Petroleum de USD 24,300.

- b) Se firmaron contratos con Aseguradora del Sur y Colonial por aprox. USD 180,000.
- c) Se realizó la presentación del proyecto de Vehículos de Comunidades Amigas a AEC, que luego fue retomado por Andes Petroleum, el cual representa un contrato actual de USD 168,000.

1.4.4. Sistemas

- a) Se implementó el sistema para la administración del alquiler y mantenimiento de vehículos (SIAT).
- b) Se implementó la infraestructura para la interconexión de las agencias Quito, Cuenca y Guayaquil.
- c) Se brindó el soporte adecuado con herramientas de tecnología para el proceso de fusión de Quito, Guayaquil y Cuenca, logrando consolidar en una sola base de datos toda la información administrativa/contable de estas agencias
- d) Desarrollo e implementación de un esquema de estandarización de la publicidad a nivel nacional logrando controlar la imagen publicitaria en su totalidad desde Quito.

1.5. Conclusión

El año 2006 se caracterizó por ser un buen año tanto para las franquicias como para Mareauto considerando las importantes inversiones que se hicieron en tecnología, Six Sigma, gastos de fusión entre otros. Los resultados generados han sido los mejores desde el inicio de las operaciones, sin embargo, las proyecciones para el 2007 son preocupantes debido a la baja significativa de la rentabilidad proyectada por el poco descuento en compra de carros, la imposibilidad de subir tarifas de diario, la reducción de tarifas de flota exigida por los grandes clientes, la apertura de nuevas operaciones directas que no darán retorno inmediato, incremento del gasto a causa de inflaciones altas, entre otras.

Esperamos en el 2007 sobrepasar las expectativas de rentabilidad manteniendo las mejoras implementadas en los proyectos ejecutados en el 2006 que fueron aumento de la productividad por empleado y aumento del porcentaje de utilización de los autos, que sirvieron para introducir la cultura de mejoramiento en la compañía, así como la

estructuración de tarifas rentables y competitivas en el mercado y el análisis profundo de las categorías y modelos de autos existentes.

Señores Directores y Accionistas de la empresa dejen constancia una vez más de mi agradecimiento por la confianza que han depositado en mi persona.

Atentamente,



Francisco Matheus R.
Vicepresidente Ejecutivo
MAREAUTO S.A.