

**INFORME DE LA ACTIVIDAD AUTOMOTRIZ A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE CONTICORP
PERIODO 1996**

Durante el año 1996 el mercado automotriz sintió de manera muy particular la recesión vivida en el país deteriorándose substancialmente su mercado al haberse vendido un total de 33.000 unidades versus las 52.000 unidades vendidas en el año 1995.

La Actividad Automotriz de Conticorp, frente a este entorno adverso, intensificó acciones para reestructurarse en tres áreas: administrativa, financiera y comercial. En el área administrativa se consolidó la administración de las cuatro empresas de la actividad, esto es, Anglo Automotriz, Cetivehículos, Motortrack e Islabella (Gasolinera Shell). Se centralizaron las funciones de contabilidad, finanzas y operaciones de las cuatro compañías en una sola gerencia financiera que redujo los costos de operación en aproximadamente un 40% en relación a lo realizado en 1995. Se coordinaron estrategias financieras a nivel de sector, habiendo reducido nuestros pasivos de un total de US\$5 millones a diciembre de 1995 a US\$2.5 millones a diciembre de 1996. Este pasivo a su vez fue refinanciado a treinta meses, con un programa de amortización debidamente proyectado con relación a nuestra generación de flujo, lo que le asegura a la compañía contar con un adecuado capital de operación estimado aproximadamente en US\$1 millón. En el área operativa se consolidó la administración de talleres y repuestos a nivel de una gerencia con responsabilidad en el área de post-venta. En el área comercial se estructuró una gerencia que coordina las acciones comerciales de las cuatro empresas.

No obstante el importante esfuerzo realizado por el equipo que integra la actividad automotriz, el entorno tan severamente adverso se reflejó en la cuenta de resultados. Anglo Automotriz perdió S/24 millones, de los cuales S/418 millones correspondieron a gastos de depreciación, en consecuencia esta pérdida no afectó su capital de trabajo. Cetivehículos perdió S/294 millones, de los cuales S/245 millones correspondieron a depreciación, afectando muy marginalmente su capital de trabajo. Motortrack perdió S/309 millones, de los cuales S/150 millones correspondieron a depreciación, afectando su capital de trabajo en aproximadamente S/150 millones. Islabella perdió S/252 millones, de los cuales S/242 millones correspondieron a depreciaciones, afectando muy marginalmente su capital de trabajo.

Los resultados durante el año pasado fueron mejorando a medida que se iban produciendo resultados por las distintas medidas adoptadas, lo que se comienza a manifestar en el año 1997 en que la empresa Anglo Automotriz durante los tres primeros meses del año acumula una utilidad de S/400 millones, con un presupuesto anual de S/978 millones. Cetivehículos durante estos tres primeros meses cumple el 43% de las ventas de todo el año anterior y espera generar una utilidad de S/500 millones. Motortrack, luego de haber liquidado todo su inventario antiguo, realiza nuevas importaciones que se están vendiendo con mucho éxito, lo que incluso le permitió reabrir su nuevo local y estimar utilidades de aproximadamente S/400 millones en 1997. La gasolinera Shell en la medida en que continúe con el nivel de ventas proyectado estima pagar toda su inversión en los próximos tres años.

Los índices financieros de solidez se encuentran dentro de parámetros absolutamente conservadores, dada la importante situación patrimonial de cada uno de sus negocios. En Anglo Automotriz el patrimonio de la compañía asciende a S/6.411 millones, en Cetivehículos a S/1.456 millones; en Motortrack a S/3.028 millones, y en Islabella a S/126 millones.

Atentamente,

Ab. Leonidas Ortega Amador

28 MAYO 1997

"PARA DIGITALIZAR"



Certifico que es fiel copia original

MOTORTRACK S.A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.

PARA DIGITALIZAR

A consecuencia de la guerra desarrollada con el Perú, la disminución del poder adquisitivo, la iliquidez que presentó el sistema financiero nacional, la restricción del crédito, las altas tasas de interés, los impuestos, el precio de los seguros por el incremento de la delincuencia, la exagerada sobreoferta que acumuló el mercado, la posterior crisis política que derivó en la salida del Vicepresidente de la República y la mayor crisis de energía eléctrica registrada por el país en toda su historia; las ventas de vehículos durante el año 1995, se convirtieron en una pesadilla, principalmente para los comercializadores de marcas importadas, quienes no pudieron corregir sus inventarios, dado que los pedidos realizados con antelación no podían ser cancelados.

Aparentemente el mercado registró un nivel de saturación, que pudo verse adelantado por el conflicto bélico. Esto dio lugar al acumulamiento de un elevado inventario, el mismo que procuró ser vendido a través de todos los medios. En este mercado de compradores la publicidad, los agresivos planes de financiamiento con plazos de 48 y 60 meses plazo, sin cuota de entrada, más las promociones y los descuentos, conspiraron contra el deseo de manejar un negocio rentable.

Aun en el mes de Septiembre, se comercializaban modelos 1994. Estos y los

modelos 1995 entraron en un proceso de liquidación, ante la inminente llegada de los modelos 1996.

En Agosto, es decir con 5 meses de anticipación, General Motors, lanzó los modelos 1996, además de bajar significativamente el precio de todos sus productos, por considerar que bajo las circunstancias prevalecientes del mercado, el precio pesaba de manera fundamental en la decisión de compra. Este ejemplo fue seguido por las demás marcas, razón por la cual los modelos Subaru también ajustaron su precio, hasta el límite de manejar un 6,5% de utilidad bruta; proceso éste, que fue aparejado de sistemas promocionales con cuotas de entrada mínimas y amplios plazos de pago, los mismos que incluían inclusive intereses subsidiados.

En el segundo semestre, fuimos activos en promoción publicitaria, tanto institucional como de producto.

Sin embargo las ventas han registrado un promedio de 12 unidades mensuales, contra un presupuesto de 26 ventas, para totalizar 149 vehículos vendidos en el año, contra un presupuesto de 302 unidades, es decir, un cumplimiento de apenas 49%.

Producto de las mismas crisis enunciadas, la obra pública se paralizó por completo, en consecuencia la demanda de maquinaria por parte de instituciones públicas o privadas, no tuvo significación alguna. Se suma a esto, los problemas que atraviesan los sectores bananero y camaronero.

Adicionalmente la presión de la competencia y el regimen de precios impuesto principalmente por Caterpillar, no han dejado el espacio suficiente para el desarrollo y penetración de la marca SAMSUNG. Todo esto ha determinado que en el año 1995, se haya vendido 3 máquinas, en tanto que mantenemos 4 máquinas en inventario.

Un hecho relevante de este periodo fue la venta de las acciones de la compañía constructora Colón CONSCOISA S.A., propietaria del local de la cual cancelamos pasivos adquiridos por la

Desde el mes de Agosto, la Presidencia ejecutiva y Gerencia General fue asumida por el suscrito Ab. Víctor Arzaga, mientras que la Gerencia de Ventas fue desempeñada por el Ing. Alberto Cuéllar, hasta el mes de Noviembre, cuando presentó la renuncia. Este cargo fue asumido a partir de entonces, por el Ing. Eduardo

AB. VÍCTOR ARZAGA
CERTIFICÓ QUE ES UNA COPIA DEL ORIGINAL

CIFRAS COMPARATIVAS CON EL AÑO ANTERIOR

RESULTADOS	1994	1995	VARIACION %
FACTURACION	6.812.582	9.053.722	32,90
MARGEN BRUTO	1.289.153	1.636.695	26,96
GASTOS GENERALES	934.082	2.355.520	152,17
GASTOS FINANCIEROS	301.065	823.325	173,47
GASTOS P.E.	21.813	104.500	379,07
UTILIDAD (PERD) Ant. BONO	32.192	-195.322	-706,74
RELACION ACTIVOS - PASIVOS - PATRIMONIO			
ACTIVOS	11.967.065	12.936.732	8,10
PASIVOS	9.417.833	10.081.575	7,05
PATRIMONIO	2.549.232	2.855.157	12,00

La pérdida registrada de s/. 195'327.000., es consecuencia del bajo nivel de facturación, de la reducción de los márgenes de utilidad en la venta de los vehículos y a causa de significativos incrementos en los gastos generales y financieros.

También es menester mencionar que el Patrimonio actual de la compañía asciende a la suma de s/. 2.855'157.000.; esto es un 12% mayor que el año anterior.

AGRADECIMIENTO

Deseo dejar constancia de mi agradecimiento a los señores accionistas y directores, así como a todo el personal, quienes con entusiasmo y lealtad, han coadyuvado en los esfuerzos desplegados para el sostenimiento y proyección de la compañía.

Atentamente

Miselle

AB. LUIS VELEZ ARIZAGA
GERENTE GENERAL

Miselle

AB. LUIS VELEZ A.
CERTIFICO QUE ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL