



Guayaquil, Marzo 16 de 1995

Sres.
Accionistas de
MOTRIL S.A.

De mis consideraciones:

Como Gerente de Motril S.A. me dirijo a ustedes para hacerles conocer cuales son los resultados del ejercicio economico de 1994, derivados de nuestra actividad comercial y que perspectivas vemos para 1995.

Como es de vuestro conocimiento Motril S.A. inicio sus actividades comerciales el 16 de Julio de 1994, dedicandose a la importacion y venta local al por mayor de repuestos automotrices. Inicialmente hemos ingresado al mercado con repuestos para vehiculos de fabricacion nacional como son los Fiat y Chevrolet San Remo, principalmente, que son vehiculos economicos que requieren de mantenimiento periodico. Nuestros clientes importantes estan logicamente en Guayaquil, pero estamos explotando y con relativo exito clientes de provincias por lo que en el mes de Noviembre se incorporo otro vendedor para zonificar mejor nuestras ventas.

Nuestras ventas promediaron 29.2 millones al mes, siendo nuestro arranque de Jul 16-Ago 31 nuestro mejor periodo lo que nos dio a conocer rapidamente en el mercado. Luego el mes de Diciembre, una epoca en que tradicionalmente bajan las ventas de repuestos ya que los clientes limitan sus compras y destinan sus recursos para otros rubros. Este particular, no justificaba tener todo el personal laborando si su productividad seria limitada. Fue por esto que se decidio que el personal tomase vacaciones del 15 - 31 de Diciembre y se cerro la oficina hasta el 2 de Enero 1995. Consecuentemente las ventas de este mes fueron las mas bajas ya que solo se laboro 15 dias.

Durante este ejercicio hemos venido adquiriendo diferente mercaderia pagando debidamente y a tiempo todas las obligaciones. A medida que pasan los meses estamos siendo mas selectivos en nuestras importaciones, cuidandonos de no importar articulos cuya venta posterior pueda resultar dificil. Nos iniciamos con un inventario de 202.6 millones y durante todo el ejercicio hemos mantenido inventarios promedios de 200 millones. Al mismo tiempo, durante el ejercicio se adquirio nueva mercaderia, entre compras locales e importaciones, por mas de 236.2 millones. Esto significa que en 5 meses reales de ventas se vendio casi el 80% del inventario promedio, lo que determina una buena rotacion del mismo. Es nuestra intencion que para el proximo año esto se incremente a 100% semestral, es decir que para el proximo ejercicio esperamos vender por lo menos dos veces el inventario promedio.

Los Rios No. 825 y Hurtado - Telefonos: (04) 454918 - 453463 - 453245 - 452205 - 373371 - 373289
Fax: (04) 454655 - Casilla No. 2370 U - Guayaquil - Ecuador



Podemos apreciar en el Estado de Perdidas y Ganancias; primero que existe una perdida en ventas de 36.80 millones . Esto se debio, en buena parte, a que al adquirir el inventario inicial se cometieron errores de "principiante" y se compraron ciertos articulos a precios demasiado altos, comparados con la competencia, y en otros casos se compraron articulos de poca rotacion en volúmenes apreciables. Estos errores nos obligaron rebajar los precios drásticamente de estos articulos para salir rapido de este inventrio y recuperar la liquidez para inventir en mercaderia de rapida salida a buenos precios.

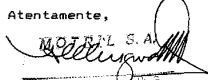
En cuanto a los gastos de ventas y de administracion, esto se salieron de nuestro presupuesto inicial en un 40% aporx. debido a que los gastos de estadía, transporte y hospedaje de los vendedores cuando salen a provincia no fueron presupuestados y tambien a que se incorporo un segundo vendedor, que tampoco estaba en prepuesto de 1994. De todas maneras existen rubros de gastos que se pueden recortar y esta Gerencia ha impartido instrucciones para el efecto.

La perdida del ejercicio, 90.29 millones si bien es importante, no debe preocupar tanto, ya que la empresa se encuentra respaldada por un inventario totalmente liquido de mas de 240 millones, al costo. Esta perdida es producto de los errores arriba detallados que son frecuentes cuando un negocio se inicia y sobre todo en una actividad como la de nuestra empresa.

Para el proximo ejercicio la Gerencia asegura que los resultados seran totalmente diferentes, ya que se han tomado los correctivos necesarios para el control del inventario, control de importaciones, gastos, sumados a estos, la experiencia adquirida durante estos primeros meses de operacion.

Se espera un incremento del 40% en las ventas, para llegar a vender unos 40.0 millones al mes. Tambien esperamos recortar los gastos en un 10% o mas para que estos no sean una carga tan fuerte en nuestra economia. Tambien se ha programado aumentar las importaciones e incorporar a estas tambien de nuevas lineas de repuestos que estan siendo fuertemente demandadas por nuestros clientes.

Atentamente,


Ingles, William G.
Gerente

