

RENTAQUIL S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO FISCAL 2.000

Este informe describe el desempeño y actividades de la administración durante el ejercicio económico de enero a diciembre del 2.000. Se presenta la información relevante con base en las gestiones realizadas en cada área funcional y los resultados se detallan en los estados financieros que acompañan al informe.

Por estructuración y secuencia las áreas que se analizan son las siguientes:

1. Operaciones 2. Ventas 3. Administración-RRHH y 4. Finanzas-Contabilidad.

1. OPERACIONES

LOCALES DE ATENCION

- A) AGENCIA CENTRO: En el mes de febrero del 2.000 se cambia la operación de la Agencia Centro a un nuevo local ubicado en la Av Juan Tanca Marengo km 2 ½. La decisión se tomó en vista de la necesidad de mejorar la imagen, ampliar el área operativa y obtener mayor funcionalidad para la gestión administrativa. Adicionalmente este cambio implicó una reducción en el gasto de arriendo.
- B) PUNTO DE VENTA EN AEROPUERTO: El 95% de las ventas de alquiler diario se realizan en la agencia de Localiza del aeropuerto. La operación en este punto continua sin ninguna novedad.

MANTENIMIENTO

El mantenimiento de los vehículos se viene realizando directamente en el taller de Localiza. En el mes de abril se envió a uno de nuestros mecánicos a recibir una capacitación sobre mantenimiento de motos a los talleres de Motospazio. El resultado fue muy satisfactorio permitiéndonos de esta manera dar asistencia directa a DHL con su alquiler de motocicletas. Esto se tradujo en una reducción de costos por cuanto eliminamos los US\$ 1.680 al año que se debía pagar a un tercero por este trabajo y no muy eficiente.

Hemos tenido un impacto negativo al incrementarse el COSTO del mantenimiento a causa de la elevación de los precios de los repuestos e insumos, influyendo directamente en la reducción del margen operativo. Esto afecta con mayor énfasis en el alquiler de flotas por cuanto tenemos ingresos fijos por los contratos adquiridos.

SEGURO DE VEHICULOS

A partir del mes de mayo del 2.000, se renovó la póliza de seguros para los vehículos, motocicletas, oficinas y equipos de Rentaquil S.A. con COLONIAL COMPAÑÍA DE SEGUROS y a través del Broker ZHM, Zuloaga-Hidalgo y Maquilón. La experiencia



hasta el momento ha sido muy satisfactoria ya que ha habido cumplimiento a todos los siniestros. Esta póliza expira en el mes de mayo del 2.001 y se tiene previsto renovarla por otro año adicional con las mismas compañías.

2. VENTAS

A. VENTAS DE ALQUILER DE FLOTAS

El efecto de la macrodevaluación en un período tan corto (1999 – inicios 2.000) quitó competitividad a nuestro producto de alquiler de flotas mientras se mantenía el sucre como moneda oficial. Esto produjo que algunas empresas tomen la decisión de no renovar sus contratos y por otro lado imposibilitó realizar contratos nuevos.

Sin embargo en el segundo semestre del año 2.000 se logra reactivar lentamente la venta de este producto al punto de lograr contratos a largo plazo con las siguientes compañías: DROCARAS, CORPECUADOR, NUTRAFOOD Y BELLSOUTH (esta última realizada por UIO con autos para GYE).

B. VENTAS DE ALQUILER DIARIO

Las ventas en Alquiler Diario también se vieron afectadas por la macrodevaluación, pues muchas empresas al entrar en procesos de reducción de costos para afrontar el esquema de dolarización minimizaron algunos rubros de sus gastos, entre ellos el alquiler de vehículos.

Para el segundo semestre, al igual que el alquiler de flotas, se nota una recuperación de las ventas ayudados por las siguientes campañas: una para impulsar la gestión de operadoras de agencias de viajes y hoteles para que nos remitan clientes, una segunda para incentivar la recompra vía acumulación de puntaje y una tercera para clientes frecuentes.

En lo que se refiere a tarifas, este producto, al venderse hasta enero del 2.000 en sucres, estaba resagado en cuanto a su valor real. Por este motivo se hizo actualizaciones continuas en dólares hasta alcanzar cifras reales y coherentes con el producto alquiler de flotas. Estos incrementos, necesarios para mantener rentabilidad, mermaron en un inicio el volumen de ventas esperado.



3. ADMINISTRACION Y RRHH

La estructura administrativa de Rentaquil es muy compacta. El total de empleados, incluyendo el área operativa es de 14 personas a tiempo completo mas 1 a tiempo parcial.

Todos los empleados prestan sus servicios bajo un Contrato de Tercerización de Personal con la compañía Manpower.

4. FINANZAS Y CONTABILIDAD

En los estados financieros que se incluyen en este informe se pueden observar los resultados obtenidos durante el ejercicio 2.000

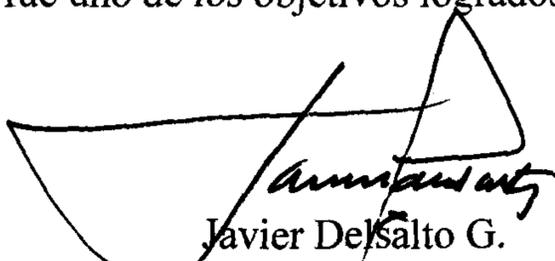
Es importante mencionar que en el último bimestre del año se ha mantenido una importante liquidez junto a una muy sana posición financiera. En lo que respecta a los pasivos, los rubros relevantes son las obligaciones por gastos de publicidad y la cuenta de acreedores por depósito que corresponden a venta de vehículos.

La situación de activos, pasivos y patrimonio está descrita y analizada en el informe de los auditores externos, mismo que adjuntamos.

CONCLUSIONES

El año 2.000 se caracterizó por enfocar la gestión a seguir y medir el impacto de la nueva política monetaria sobre el giro de nuestro negocio, con el propósito de equilibrar los rubros ingresos, egresos y márgenes pero ahora expresados en moneda dura.

El sinceramiento de estos rubros: precios, costos y márgenes reflejaron las ineficiencias y las fortalezas de la actividad. Acoplarse a los sobresaltos, vaivenes y comportamiento de quienes hacemos la cadena producto-consumidor fue el factor común en la gestión durante todo el año. Administrar e impermeabilizar a Rentaquil frente a las incoherencias y reacciones de proveedores de partes, piezas y recursos ante un proceso inflacionario irracional fue uno de los objetivos logrados durante el año.



Javier Del Salto G.
GERENTE GENERAL
RENTAQUIL S.A.