

RENTAQUIL S.A.

INFORME ANUAL DEL ADMINISTRADOR A LA JUNTA GENERAL POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2.001

DE CONFORMIDAD A LO DISPUESTO EN EL ART. 263 DE LA LEY DE COMPAÑIAS, LA GERENCIA GENERAL TIENE A BIEN INFORMARLES LOS ASPECTOS RELEVANTES DE LAS ACTIVIDADES Y RESULTADOS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2001.

1. Alquiler de Autos

1.1. Desarrollo del Negocio

El producto de Alquiler de Autos (Diario) es demandado básicamente por el segmento Corporativo y por usuarios locales y nacionales. La poquísimas afluencia de turismo receptivo internacional en la ciudad de Guayaquil hace que la demanda de vehículos por extranjeros y agencias de viajes sea casi nula.

PARTICIPACION POR TIPO DE CLIENTES

CLIENTES	% PARTICIPACION
Corporativos	41 %
Personas naturales	31 %
Cientes frecuentes no corporativos	25 %
Agencias de viaje	3 %

1.2. Porcentaje de Utilización.

Para el año 2.001 nos propusimos llegar al 60% de porcentaje de utilización como promedio. Al final del año superamos en un 9 % la utilización de los vehículos respecto al año anterior, consiguiendo un 62% de promedio de utilización. Este incremento se debe considerar en conjunto con el crecimiento del número de unidades, lo que lo hace más relevante el nivel de optimización y productividad de la flota.

1.3. Vehículos en Alquiler de Autos.

Debido a la antigüedad de la flota de vehículos, 2 años en su gran mayoría, durante el año 2001 nos dedicamos a renovar la flota con vehículos nuevos. Esto implica hacer una inversión en activos por cuanto el diferencial de valor entre los vehículos que se venden versus los nuevos que se adquieren es de aproximadamente el 40% del valor del vehículo 0 km. Este 40 % es lo que RENTAQUIL S.A. debe cubrir por cada unidad que se renueva.

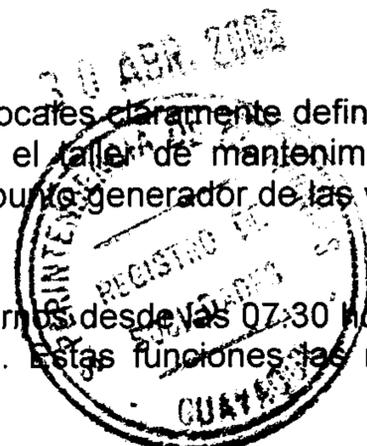
Esta inversión en renovación de flota frena el crecimiento por la falta de fondos y además debido a que nuestras fuentes de recursos financian el producto alquiler de flotas y no el alquiler de autos. De esta manera el crecimiento de vehículos está superditado principalmente a la liquidez y capacidad de pago que genera la compañía.

1.4. Estructura de Guayaquil

La operación en la ciudad de Guayaquil está integrada por dos locales claramente definidos: a) la Agencia Centro donde funcionan: las oficinas administrativas, el taller de mantenimiento y el parqueadero de los autos, y b) la Agencia Aeropuerto que es el punto generador de las ventas del alquiler de autos.

La operación de alquiler diario en Guayaquil la realizan en dos turnos desde las 07:30 horas hasta las 22:00 horas y con atención sábados, domingos y feriados. Estas funciones las realizan 6 personas: 1 supervisora, 2 operadoras, 2 auxiliares y 1 lavador.

El taller de mantenimiento, con estructura propia en la ciudad de Guayaquil, opera con 3 personas: 2 mecánicos y 1 Supervisor-Comprador. Los trabajos de latonería y pintura se realizan en los talleres de Motormazda.



[Handwritten signature]

Tanto el taller de mantenimiento, las operaciones de alquiler diario y las relaciones y gestión operativa con los clientes de alquiler de flotas son dirigidas por 1 Gerente de Operaciones. En total, el esquema operativo de la compañía: alquiler de autos, flota y taller lo componen 10 personas.

1.5. Estructura de Manta

La sucursal Manta inicia directamente operaciones a cargo de RENTAQUIL a mediados del mes de diciembre del 2.001, eliminando al intermediario SIMA (señores Hernán Ayora y María Luisa Cevallos) debido a un limitado desempeño y renuencia a invertir de dichos empresarios en el crecimiento de la agencia. Con estos antecedentes y conjuntamente con la Masterfranquicia se analizó la conveniencia de que RENTAQUIL administre directamente esta sucursal.

Actualmente la agencia Manta dispone de 2 locales independientes (arrendados) y opera con 3 personas: una Jefe de Agencia, una Operadora y un Auxiliar de Operaciones. Cuenta con 7 vehículos en alquiler diario y 4 vehículos en alquiler de flota. El mantenimiento de los autos se realiza en talleres de terceros.

2. Alquiler de Flota

2.1. Desarrollo del negocio

El producto Alquiler de Flota ha tenido un crecimiento muy moderado durante el año 2.001: 4 % en facturación con respecto al año 2.000. Entre los principales factores que influyeron están:

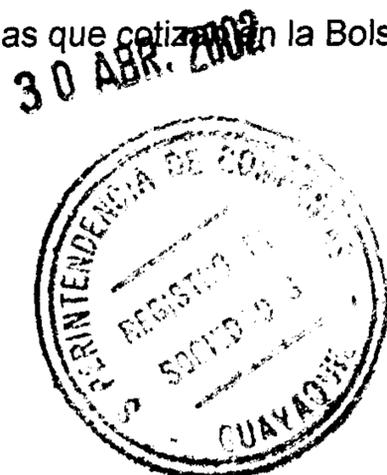
- a) La devolución de vehículos que tuvimos en el transcurso del año. Considero que el efecto de la dolarización a un tipo de cambio de 25.000 sucres por dólar "encareció" nuestro producto que siempre se cotizó y se vendió en dólares frente a muchos de nuestros clientes que vendían sus productos en sucres y que no pudieron actualizar ni evolucionar con sus precios rápidamente o que salieron del mercado. Estos clientes devolvieron, se achicaron y/o no renovaron sus contratos de alquiler.
- b) El repunte del sector automotriz y la apertura de financiamientos muy atractivos para la compra de vehículos se convirtió en una competencia más agresiva para nuestro producto, frenando en cierta manera su crecimiento.
- c) El incremento en los precios de los vehículos nuevos y el desmedido incremento de los precios de los insumos que RENTAQUIL utiliza para el mantenimiento de las flotas automáticamente elevó las tarifas mensuales de alquiler. Esta situación también afecta directamente a las empresas que mantienen flota propia pero que su capacidad de reacción y reconocimiento de este hecho dilata decisiones de implementar la tercerización.

3. Mercadeo

La Masterfranquicia a través de su departamento de Mercadeo coordina todas las actividades a nivel nacional referentes al manejo, imagen, posicionamiento de la marca y pauta en los diferentes medios. Sin embargo las subfranquicias debemos reforzar la gestión con actividades y publicación en medios con influencia local.

En Guayaquil principalmente se han hecho las siguientes inversiones:

- a) Página Web de la Bolsa de Valores;
- b) Manual con la Base de Datos Financiera Ecuatoriana de empresas que cotizan en la Bolsa;
- c) Periódico El Expreso;
- d) Revista Vistazo;
- e) Cuñas de radio;
- f) Auspicio campeonato de Motociclismo;
- g) Auspicio concierto de Música;
- h) Auspicio Rallye de autos "Vuelta a la República";
- i) Merchandising referido por la Masterfranquicia, entre otros.



[Handwritten signature]

4. Area Administrativa - Financiera

La estructura administrativa de Guayaquil se mantiene con un tamaño mínimo razonable y con capacidad instalada para soportar crecimiento en operaciones sin incremento de personal. Actualmente colaboramos 15 empleados a tiempo completo y 1 a tiempo parcial. Todo el personal de RENTAQUIL S.A. se encuentra tercerizado con la empresa Manpower desde hace 3 años con resultados favorables en flexibilidad y descarga administrativa. El personal contratado para el funcionamiento de la agencia Manta (3), también se encuentra tercerizado con Manpower y su capacidad instalada permite administrar un crecimiento del 100% de la flota actual (11 vehículos).

La regularización del trámite del aumento de capital está en trámite pasando con resultados favorables la inspección de cuentas de la Supertintendencia de Compañías. La resolución con la aprobación del incremento, el registro e inscripción final estará lista para el mes de abril / 2002.

5. CONCLUSIONES

El crecimiento en la facturación del segmento Alquiler de Autos se marca como un hecho muy relevante en la operación de Rentaquil S.A. durante el año 2.001, mientras que el estancamiento del alquiler de flota hace que se establezcan nuevas estrategias para optimizar la gestión de la compañía.

La apertura a conseguir recursos con instituciones financieras nos permitirá apuntar a un crecimiento sostenible apoyados por una mejora en la gestión del alquiler de flotas. Este crecimiento apalancado fortalecerá a mediano plazo la situación patrimonial de RENTAQUIL. Dentro de las gestiones de apoyo de la Masterfranquicia han logrado la apertura de líneas de financiamiento con Banco Bolivariano, Banco Pichincha y Citibank; adicionalmente los precios muy competitivos que se han logrado negociar con los proveedores para la adquisición de vehículos permiten que tengamos un posición muy favorable y agresiva para maximizar la gestión de ventas.

Atentamente,



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

