



NEUMACENTRO S.A.

Km. 8½ Vía A Daule
(Junto a Gasolinera REPSOL)
Telefax: (593-4) 262461
Celular Ofic.: 09-516986 • 09-517054
Guayaquil - Ecuador

INFORME DEL GERENTE

Guayaquil, 26 de Abril del 2000-04-27

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE NEUMACENTRO S.A.
Ciudad.

De mis consideraciones;

Me permito poner a vuestra disposición los Estados Financieros del año 1999, así como informarles las actividades desarrolladas por esta Empresa, cumpliendo así con lo estipulado en la ley de Compañías.

El año 1999 se caracterizó por ser un año muy difícil debido a los problemas Políticos y Económicos en la administración del Dr. Jamil Mahuad, como es el caso del congelamiento de los dineros en las cuentas corrientes, de ahorros y fondos de inversión en los Bancos y entes financieras del país.

Con la única finalidad de brindar el mejor servicio a nuestros clientes, durante el año 1999 se siguió dando prioridad a la capacitación de nuestro personal, siempre apoyados por todos nuestros proveedores.

1.- En el mes de Enero existió alza de precios de parte de todos nuestros proveedores, afectando esto en las ventas en general.

En este mes se realizó una reunión de trabajo de todas las filiales de Continental General Tire en la Hacienda San José, propiedad del Sr. Jaime Ríos V. Gerente de Tedasa. En la cual se revisó el plan estratégico a seguir por parte de las filiales para el año 99 al 2003.

En este mes se realizó por parte de ERCO la presentación de las estrategias comerciales a seguir por parte de la Vicepresidencia Comercial para el año 1999 al que asistimos quien suscribe con el Gerente de Ventas.

26 ABR 2000





NEUMACENTRO S.A.

Km. 8½ Vía A Daule
(Junto a Gasolinera REPSOL)
Telefax: (593-4) 262461
Celular Ofic.: 09-516986 • 09-517054
Guayaquil - Ecuador

2.- En el mes de febrero y debido a la agudeza e inestabilidad de la economía Ecuatoriana, Erco decide incrementar sus precios y poner lista de los mismos en dólares, cambiando también las políticas comerciales vigentes a esa fecha, se establecen mayores descuentos por pagos al contado con la finalidad de incentivar los mismos.

3.- El mes de marzo se constituye en el mes más difícil del año 1999, en este mes el Gobierno toma la más grave decisión económica para el País, la cual es el congelamiento de los dineros de los Ecuatorianos, lo cual sumado al impuesto a la circulación de capitales produce un deterioro muy grave a la economía de la gente, ocasionando un decrecimiento importantísimo en las ventas de la Compañía.

En este mes se nos invita a participar en una licitación de la Compañía Mamut Andino por un total de 2100 llantas radiales aproximadamente, para lo cual se efectuó las gestiones necesarias con Fábrica con la finalidad de poder competir con otras marcas como Michelin y Bridgestone.

Con estas circunstancias Erco decide entrar en una promoción especial que consiste en lo siguiente,

Pague 3 y lleve 4 que en cierta manera vino a reactivar las ventas.

Las políticas comerciales así como los precios se variaron en tres ocasiones en este mes, la cartera vencida de los clientes se incremento en aproximadamente 5% de los parámetros normales de la Compañía.

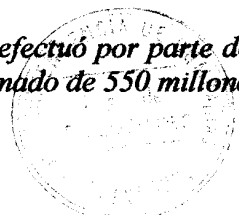
4.- En el mes de Abril y ante la agudeza de la crisis, la Administración toma la decisión de separar de sus roles de pago a 6 personas así como también eliminar de rol directo al personal de taller, con quienes implementa un sistema de arrendamiento de las instalaciones con la finalidad de compartir gastos y eliminar costos directos, teniendo un resultado favorable en este rubro.

En este mes ERCO asume una nueva política comercial con la finalidad de incrementar las ventas de llanta radial, nos dan a distribuidores un precio neto y que cada distribuidor ponga su margen de ganancia.

Se realiza un curso de Ventas Orientadas al Cliente VOC 1 al que asistió personal de Neumacentro.

Debido a los resultados obtenidos por la Compañía en los tres primeros meses del año, la administración toma las siguientes decisiones para poder revertir en algo esta situación, estas son:

Revisión del sistema de costos de ventas de la Compañía lo cual se efectuó por parte de la contadora en funciones a esa fecha, lo cual acarrea un valor aproximado de 550 millones





NEUMACENTRO S.A.

Km. 8½ Vía A Daule
(Junto a Gasolinera REPSOL)
Telefax: (593-4) 262461
Celular Ofic.: 09-516986 • 09-517054
Guayaquil - Ecuador

que afectaron a los resultados finales de la empresa por haber sido mal realizado en su aplicación.

Reducción de los gastos operativos a un promedio del 10% sobre las ventas netas, se tenía un 14% en los tres primeros meses.

Reducción de personal en el área administrativa en un 25%.

Contratación de un nuevo contador, debido a los graves errores detectadas en los trabajos de la contadora.

Reclamación al fisco de valores pagados en exceso por los años 1997 y 1998.

Reducir el porcentaje de cartera vencida en aproximadamente un 5% de los términos que se tenían hasta la fecha.

Solicitar a los accionistas de la Compañía la capitalización de la misma hasta en un monto de 600 millones aproximadamente, lo cual no se efectuó y generó un alto costo financiero para la empresa.

El 27 de este mes se me ratifica como Gerente General de la Compañía Neumacentro.

5.- En el mes de mayo, nuevamente se cambian las políticas comerciales en lo que respecta a llanta radial, se establece un sistema de entregas a los distribuidores de esta llanta en consignación.

En este mes se comienza a notar un incremento de ventas de la Compañía debido a las políticas de descuentos y créditos otorgados, debo indicar en este punto que la administración decidió seguir manteniendo el crédito a sus clientes a pesar de las disposiciones contrarias al respecto, logrando así mantener niveles de ventas adecuadas para la empresa.

6.- En el mes de junio lo que respecta a ventas se mantiene en niveles razonables.

El día 18 de junio sufrimos un ataque por parte de sujetos no identificados del colegio que funciona en el Fuerte Huancavilca, aledaño a las instalaciones de nuestra Compañía, sufriendo algunos daños el edificio de la misma. Esto motivó una preocupación en la administración respecto a la falta de seguridad de las instalaciones, tomando la decisión de incrementar el número de guardia nocturnos.

Se efectúa el curso de Ajustes al que asistieron 2 personas de la Compañía.

Nuevamente en este mes se cambian las políticas comerciales de parte de ERCO con la finalidad de incrementar las ventas.





NEUMACENTRO S.A.

Km. 8½ Vía A Daule
(Junto a Gasolinera REPSOL)
Telefax: (593-4) 262461
Celular Ofic.: 09-516986 • 09-517054
Guayaquil - Ecuador

7.- En el mes de julio se genera una preocupación en la Vicepresidencia Comercial de Erco respecto a un cliente de la Empresa, IMDEGO, quien es calificada como una red paralela a través de la cual la Empresa realiza ventas en condiciones diferentes a las normales. Este punto fue aclarado mediante comunicación del 7 de julio de 1999 dirigida al Sr. Guillermo Jarrín y con copia al Ec. Leonidas Almeida y Sra. Lorena Lopez, todos Ejecutivos de Compañía Ecuatoriana del Caucho, documento que reposa en los archivos de la Empresa.

En este mes y con la finalidad de incrementar las ventas de la Compañía se establece un convenio con los Señores de la Gasolinera Repsol, que esta ubicada junto a las instalaciones de nuestra Empresa, que consistió en entregar por cada compra de nuestros productos ordenes de combustible a nuestros clientes, esta promoción se mantuvo por el lapso de 2 meses obteniendo resultados positivos.

8.- En el mes de Agosto se promueve una reunión con todos los Gerentes de las Empresas Distribuidoras de llantas General de la ciudad con la finalidad de establecer un acuerdo para bajar los montos de descuentos que se otorgan en el mercado. Debo indicar que el mismo no tuvo resultados positivos debido a la falta de seriedad de algunos de quienes firmaron el documento.

Por nuestra parte y gracias a las diferentes promociones efectuadas por ERCO y directas de la Empresa mantuvimos nuestro nivel de incremento en las ventas.

En este mes logramos que se nos incremente el nivel de descuentos por parte de nuestro proveedor de Baterías con lo cual se mejoró nuestro margen en esta línea que para la Empresa es muy importante.

Se dictó un curso de Reencauche al que asistieron dos personas de la Compañía.

9.- Nuestra empresa, priorizando como indique al inicio la capacitación del personal, inicia una serie de charlas y cursos dedicados al mejoramiento continuo de sus empleados tanto en el plano profesional como el personal, para lo cual firma un convenio con el Grupo Alfa y Omega, grupo dedicado a la capacitación en la ciudad de Guayaquil.

10.- Los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre se caracterizaron por un buen nivel de ventas, pero no el que podía lograr la compañía, y esto se debió principalmente a la falta de liquidez económica lo cual ocasionó retraso en el pago a nuestro proveedor principal ERCO quien nos mantuvo cupos límites para la compra de sus productos.

Debo recalcar que la compañía siempre cumplió con las políticas Comerciales dadas por ERCO así como también, y en un buen margen con las cuotas otorgadas para el año 1999.





NEUMACENTRO S.A.

Km. 8½ Vía A Daule
(Junto a Gasolinera REPSOL)
Telefax: (593-4) 262461
Celular Ofic.: 09-516986 • 09-517054
Guayaquil - Ecuador

A continuación detallo los resultados comparados con el año 1998 tanto en unidades como en sucres.

VENTA DE UNIDADES

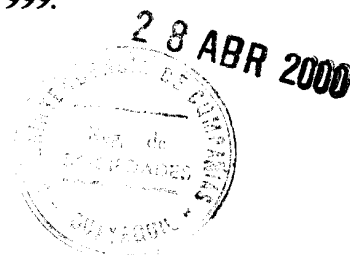
	1998	1999
AUTO	7.059	8.197
CAMIONETA	10.603	12.299
CAMION	6.971	8.341

VENTA EN SUCRES (MILLONES)	1998	1999
LLANTAS, TUBOS Y DEFENSAS	14.790	28.802
OTROS	1.078	2.951
PRODUCCION DE TALLER	126	147

Utilidades 1999 comparadas con 1998 son:

1998	1999
-28	-2877

Debo indicar en este punto que en el informe de Auditoría efectuado a la Compañía se explican en forma pormenorizada el porque de los resultados al año 1999.





NEUMACENTRO S.A.

Km. 8½ Vía A Daule
(Junto a Gasolinera REPSOL)
Telefax: (593-4) 262461
Celular Ofic.: 09-516986 • 09-517054
Guayaquil - Ecuador

<i>Comparativo de Gastos:</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
<i>Capacitación</i>	<i>23</i>	<i>54</i>
<i>Depreciaciones</i>	<i>57</i>	<i>274</i>
<i>Seguros</i>	<i>28</i>	<i>88</i>
<i>Publicidad</i>	<i>300</i>	<i>99</i>
<i>Servicios Contratados</i>	<i>2</i>	<i>71</i>
<i>Fletes</i>	<i>36</i>	<i>40</i>

Se adjuntan estados financieros de 1999.

Espero haber cumplido con ustedes.

Atentamente,
NEUMACENTRO S.A.


Raúl Neira González
GERENTE GENERAL

28 ABR 2000

