

INFORME ANUAL 2011

GERENCIA GENERAL COMPAÑÍA MIZPA S.A.

Guayaquil, abril 2 de 2012

Marco Externo:

La economía creció entre el 5 y 5.5 %, lo cual es bastante razonable, claro que también se experimentó una inflación del 5% en el mismo periodo, el desempleo bajo de forma importante alcanzando también un 5%.

La construcción cerrará sus libros como la industria más dinámica de 2011: su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) crecerá un 14%.

La apuesta de la banca privada y el Biess (del IESS) por los créditos hipotecarios fueron los dos grandes factores que jugaron a favor del sector inmobiliario. José Centeno, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil (CCG), dice que es por ese financiamiento que ha aumentado la demanda de vivienda en Ecuador.

Y agrega que otro aporte ha sido generado por los fideicomisos que el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) ejecutó de la mano de los constructores. Es así, dice, como se han conseguido fondos para financiar los nuevos proyectos inmobiliarios de la industria. La inversión estatal en obra pública fue otro motor para la dinámica de este sector.

Para finales de año, según la proyección inicial del Biess, se entregarán créditos hipotecarios por unos \$ 1.575 millones, mientras que para el 2013 se estima que la cartera llegue a los \$ 2.900 millones. El Estado y el Biess representaron el 63% del total de créditos en el sector de la vivienda. El resto fue de instituciones financieras privadas, como bancos y mutualistas. La banca a octubre registra un saldo en su cartera hipotecaria de \$ 1.292 millones.

La tendencia seguirá: más aún si se conoce que el déficit de viviendas en el país suma unas 900.000 unidades, especialmente en la clase media. Esa deficiencia persiste, de acuerdo con los constructores, porque ha sido un área desatendida por varias décadas. Aunque en estos últimos años, la brecha se ha reducido por la apertura de líneas de crédito para la vivienda que animó a los constructores a levantar decenas de viviendas en 3 puntos principalmente: vía a Daule, a Samborondón y a la costa. Omar Serrano, representante de los afiliados en el directorio del Biess, explica los beneficios de que una economía se vea empujada por el sector de la construcción. Dice que por cada vivienda que se construye se generan -al menos- 7 plazas de trabajo. "Es uno de los sectores económicos más dinámicos del país y su participación en la generación de empleo es muy alta". La política de entregar créditos seguirá.

Fuente Diario Expreso marzo 12 de 2012



Mercado de Tableros:

Novopan realizó la ampliación de la planta logrando solucionar los problemas de abastecimiento a partir del mes de mayo del 2011, adicionalmente realizó el lanzamiento de nuevos colores y texturas, en el ámbito de mercadeo y publicidad han mejorado mucho con catálogos, muestras y publicidad de ciertas revistas. Se prevee que el tema comercial mejore aun más para el año 2012.

Edimca ha tenido un año difícil a nivel interno con varios cambios en las cabezas, principalmente en la regional del litoral, si bien venden todo lo que producen su relación con los clientes subdistribuidores se ha deteriorado pues intentan ubicar primero en sus locales propios. Por otra parte el tiempo de atención en su local principal es muy largo, claro que esto es debido a su gran venta, pero también frustra a las clientes, quienes han probado con el local de Novopan de la Juan Tanca Marengo, que también maneja ciertos problemas de tiempos de atención y entrega, lo que abre una gran oportunidad para el nuevo local del norte. En todo caso Edimca este año prácticamente no ha generado promociones, ni ha hecho esfuerzos importantes en el mercado.

El único factor importante que sucedió a finales de año, es que Masisa facilitó MDP a Edimca, para que también lo comercializara, aunque hasta el momento con muy poco resultado.

Masisa por su parte ha tenido un año activo lleno de promociones y eventos, creando un club de carpinteros y con un mejor abastecimiento de laminados, MDF y el nuevo MDP, que en todo caso es lijado, lo que le da una desventaja versus el de Novopan.

También es importante el caso de Luis Darío Villacres que se desvinculo de Masisa como ejecutivo, pero tomo a cargo el Placacentro de Duran, se fortaleció con sus productos DVP, formicas, Zing, implemento Gypsum, HDF, cartón prensado y Plywood fenólico. Se conoce que tiene pensado el colocar varios Placacentros en la región costa y principalmente en Guayaquil.

De los distribuidores la novedad principal es la apertura de un nuevo local de Trajano Alvarez en la zona de la Perimetral norte administrado por Verónica Alvarez equipado con una sierra vertical Holz-Her y una canteadora Holz-Her 1302.

Placacentro Madera de Guerrero luego de recuperarse con la inyección de una nueva socia, compró una canteadora y se mantiene en la pelea.



Maniobras MIZPA:

Durante el 2011 Tableservi logró un crecimiento importante en ventas alcanzando \$2'819,675.57 dólares de venta una rentabilidad de \$73,137.00 antes del 15% a empleados. Lo que representa un 2.6% de rentabilidad neta, superando el presupuesto de ventas, pero no el de rentabilidad

MIZPA alcanza en el 2011 un crecimiento del 22% versus el año 2010 en dólares.

	Ventas	Rentabilidad	Porcentaje
Presupuesto	2519820	75000	3.0%
Real 2011	2819675.57	73137	2.6%
Diferencia	112%	98%	
Rea 2010	2069503.6	69191.07	3.3%
Diferencia	122%	108%	



El año 2011 fue un año bastante bueno en general, se creció un % vs el año 2010, pero al tiempo afectado por la caída del mercado de MDP, principalmente por la salida de los productores Colombianos que migraron hacia Argentina y a una caída al fin del año por el periodo invernal, afectando a un mes importante como diciembre.

Se realizaron importante mejoras en los locales, una ampliación de 100 metros cuadrados en el local de Guerrero Martínez y una ampliación de dos tarimas de de 30 m2 cada una en el local de Portete.

Maquinarias:

En el tema maquinarias se compraron:

Una Sierra Vertical Holz-Her 1255 financiado con Novopan a 36 meses.

Una Canteadora Cehisa modelo compac 5 también financiada por Novopan a 36 meses.

Una Reuter (tupi de mesa) marca Frama comprada a Sumin

Una Canteadora de canto curvo de procedencia China comprada a Sumin

Una afiladora de discos de sierra comprada a Woodtec

Un compresor de 2 hp para la reuter y la canteadora de canto cuervo.

Adicionalmente se mejoró el sistema de aspiración cambiando uno de 2hp por uno de 5 hp en el local de Guerrero Martínez y el de 2 hp se lo colocó en el local de Portete que no contaba con este sistema.

Otras mejoras e inversiones:

Por otra parte se instalo un completo sistema anti incendios con panel de control, sensores de humo, señalética, extintores, etc en los dos locales, esto por solicitud del cuerpo de bomberos.

Se realizó una auditoría externa y se implemento en método de contabilidad y finanzas NIFF con el señor Gastón Cordova, lo cual implico importantes valores.

Se compró un programa de informático integrado denominado NAZCA que no produjo los resultados esperados, el cual se procede a cambiar en estos días por un programa denominado DOBRA. Referente al tema de precio del NAZCA se pago \$ 1,600.00 dólares como anticipo de un total de \$ 3,200.00 dólares., procederemos con una reclamación legal para recuperar el valor pagado debido al incumplimiento del contrato por parte del proveedor.

Como se puede apreciar fue un año en el que se hizo bastantes inversiones, que como se pudo ver al final del año 2011 y se evidencia en el primer trimestre del 2012 generó una iliquidez.

Principales Problemas:

Como problemas principales fueron los daños en las maquinas canteadoras, por una parte las recurrentes fallas en el calderin de la canteadora Holz-Her 1302, el cual se ha requerido la compra, pero por el cambio de propietario de Holz-Her y de sistema de trabajo, se ha visto largamente demorado, se solucionará durante el mes de abril de 2012.

La cantadora China fue dañada por un montacargista que al moverla para ingresar la nueva sierra vertical Holz-Her fue tumbada la piso, al momento se encuentra en proceso de arreglo.



La Sierra vertical Holz-Her 1265 que es la más antigua ha producido varios problemas, por la falta de repuestos, si bien se mantiene trabajando ha sido muy difícil solucionar de forma definitiva, por la falta de los repuestos originales.

Los problemas más graves nacieron del cambio de programa contable y repercutió en el manejo de cartera, la cual se infló pues no se tenía una realidad que indique quien estaba vencido o cuántos días o cual era su cupo máximo y más que todo valores reales, además afectaba el tema de inventarios con saldos incorrectos que perjudicaban el proceso de facturación, pero más que todo afecto nuestro puntaje en el sistema de gestión de Novocentros haciéndonos perder los \$10,000.00 dólares de premio.

El proyecto del nuevo local también se vio retrasado por estos factores, y se espera tenerlo operativo para el mes de julio de 2012.

Promociones:

En este año solo se realizaron promociones pequeñas de sorteo de herramientas y con Novopan promociones de de herramientas y artículos menores, en gestiones de ventas se trabajó en aumentar clientes de laminados, con buenos resultados.

Conclusiones:

Los resultados en general han sido positivos, el crecimiento significativo y la rentabilidad aceptable, se realizaron varias mejoras en infraestructura y maquinarias que en realidad no se debían hacer todas al tiempo, ya que la liquidez de la empresa ha sido siempre muy limitada y para finales del año 2011 y principios del 2012 han traído problemas que solo pueden solucionarse mejorando el capital de trabajo.

Las posibilidades de crecimiento siguen siendo estupendas y la imagen de marca muy buena, el futuro dependerá de la capacidad financiera que se le pueda dar a MIZPA.

Proyectos y Estrategias para 2012

El principal proyecto es la apertura del local Norte, en la zona de la Francisco de Orellana y se espera poderlo tener en operación para julio de este año.

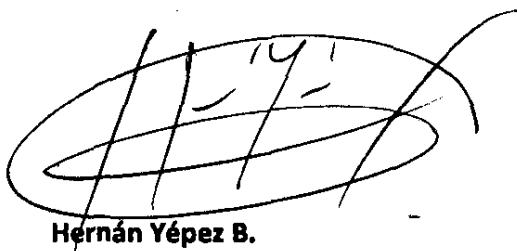
Por otra parte se espera contratar un Jefe administrativo – financiero que se encargue de mejorar el manejo de cartera, finanzas y funja de controlar del negocio.



Impulsar las ventas con una fuerza de dos vendedores de calle y activar el programa de financiamientos con el 555 del Banco de Fomento.

Alcanzar un monto de ventas de \$3'269,691.33 en el local de Portete, en el año 2012.

Elaborado por:



Hernán Yépez B.

Gerente General

MIZPA S.A.

