INFORME ANUAL

El periodo terminado el 31 de diciembre del 2012, constituye el quinto año de operaciones de la empresa, la misma que inicio la prestación de sus servicios en el mes de julio del 2007

A continuación se analiza con mayor detalle los resultados de la empresa durante el año 2012.

Entorno

Producto de las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional sobre las importaciones de vehculos livianos, el año 2012 las ventas de automóviles nuevos se redujo en un 9.7% en comparación con el 2011. Estas medidas, en la forma de la fijación de cuotas de importación, le han significado a la industria automotriz Ecuatoriana una perdida consolidada de aproximadamente 13.000 unidades en ventas.

En este contexto, uno de nuestros principales clientes, la empresa Mosumi S.A., representante de las marcas Japonesas de vehculos livianos Mitsubishi Motors y de camiones Fuso, se ha visto seriamente afectada una vez que producto de este mecanismo de asignación de cuotas por parte del gobierno nacional, quedo limitada a la importación de 450 unidades de la marca Mitsubishi Motors.

Adicionalmente, y como agravante, de esas 450 unidades posibles para importar en el 2012, la empresa únicamente logro comercializar 271 unidades debido a la demora por parte del gobierno nacional en definir el mecanismo definitivo de aplicación de la medida de cuotas de importación. Esta situación genero serias demoras en el proceso de pedidos al proveedor, y de ah que buena parte de las ordenes colocadas en el 2012 llegaron a finales de año.

Lo anterior le significo a nuestro cliente una muy significativa reducción en sus ventas, las mismas que para el caso de vehculos livianos, fue de 858 unidades en el 2011 a las mencionadas 271 en el 2012, es decir una cada del 68.4%.

Para el caso de camiones de la marca FUSO, y aunque la aplicación de la medida gubernamental de cuotas de importación no afecto a este segmento, el mantenimiento de la fortaleza de la moneda japonesa, el yen, mantuvo al producto de origen japonés bastante costoso frente a sus competidores. Es asi, que para el 2012, nuestro cliente logro la venta de apenas 22 camiones.

En resumen, y con relación a este cliente, su ya deteriorada situación operativa continua agravándose una vez que no se han superado aquellos factores que desde el 2008 le han venido afectando y que han sido ya mencionado en informes de años anteriores.

Debido a lo anterior, nuestro cliente nos ha manifestado su decisión de dar por terminado el contrato de servicios de administracion que mantiene con nuestra empresa. Si bien esta terminación no la anticipamos si no para mediados del 2013, es importante anticipar de esta situación a los Sres. Accionistas.

Por otra parte, y para el caso de vehiculos de carga de alto tonelaje, en el cual opera la empresa Motransa C.A., una de las empresas a la cual prestamos servicios de administracion, este segmento se mantuvo dentro de los niveles normales de participación en el global de la industria, es decir un 10% de la venta total de la industria, alcanzando niveles de ventas consolidados en la industria por unas 12.000 unidades.

Si bien la reducción del mercado mencionada al principio de esta informe incidio en la venta total de la industria, para el caso de camiones, no existio afectación alguna en la medida del gobierno nacional, salvo por periodos de incertidumbre durante el 2012 en los cuales no se tuvo claro si las cuotas de importación afectaran a este segmento.

Por fuera de esa circunstancia, la demanda de camiones pesados se mantuvo estable por dos factores : el primero la disponibilidad de crédito tanto de instituciones del sector financiero privado como del sector publico, principalmente de la Corporacion Financiera Nacional; y el segundo debido a la continua obra publica, que potencializo la venta de volquetas.

Lo anterior contribuyo a que nuestro cliente alcance un año record en ventas en el 2012. Asi, este logro la venta de 282 unidades, que ya de por si y contra el 2011, significo un incremento del 11.5%, por fuera de haber sido el año mas alto en venta de unidades en los últimos 10 años.

Si bien los resultados alcanzados por nuestro cliente Motransa C.A. fueron excelentes, estos mismos resultados han llevado a nuestro cliente a tomar la decisión de constituir su propia plataforma administrativa y por este hecho hemos sido ya informados que continuaran con nuestros servicios por un corto periodo en el 2013, pero que en todo caso no ira mas alla del primer trimestre.

Resultados

Si bien para el periodo 2012 la empresa mantuvo los contratos para la prestación de sus servicios con Motransa C.A. y Mosumi S.A., estos le significaron ingresos menores a los alcanzados en el periodo 2011 una vez tuvimos que renegociar estos contratos, reduciendo el monto del honorario que venamos cobrando.

En este sentido, y para el 2012, la empresa registro ingresos por un monto de USD 600,000.00, que comparados con los USD 861,000.00 del periodo anterior, representaron una importante reduccion de un poco mas de un 30%.

Esta importante reducción en nuestros ingresos para el 2012 obligo a replantear nuestra estructura organizacional, producto de lo cual tuvimos la penosa necesidad de realizar significativos recortes en nuestro personal. En este sentido, de las 21 personas con las cuales terminamos el 2011, al cierre del 2012 contabamos únicamente con 6 personas en nuestra nomina.

Si bien estas medidas nos permitieron reducir nuestro gasto operacional en casi un 23% con relación al 2011, los costos de liquidaciones del personal saliente nos llevo a terminar el 2012 con una perdida de USD 49,000.00.

Basandome no solamente en estos resultados, si no en la realidad comercial sobre la cual he mencionado en este informe al estar próximos a perder a nuestros clientes, es mi obligación anticipar a los Sres. Accionistas sobre la inminente posibilidad de futuras perdidas si no nos es posible el asegurar nuevos contratos de administración lo mas pronto posible.

Atentamente

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General