

ASESORES INTEGRALES MINGACORP S.A.

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS EJERCICIO ECONÓMICO 2012

INFORME DE ADMINISTRACIÓN

Entorno político y económico.-

Durante el año 2012 la situación económica en general del Ecuador continuó sostenida en los mismos índices de crecimiento de los últimos años, y sustentada en parte por el mantenimiento de los altos precios del petróleo, las remesas de migrantes y algo de las exportaciones tradicionales. Este bienestar mantiene el gasto público cada vez más alto, sosteniendo la liquidez y por ende el consumo.

Las inversiones públicas siguen concentradas principalmente en mejorar el sistema vial, en el pago de bonos de desarrollo social, en bonos para la vivienda, becas y crédito educativo. Algo se ha hecho en temas de salud y educación, y se ha trabajado en mejorar la seguridad. El apoyo brindado por el Gobierno Central a los Municipios y Unidades Descentralizadas, ha sido decisivo, lo que ha determinado importantes avances en el desarrollo seccional.

Según información del INEC, la inflación durante el 2012 fue de 5.11% anual. Disminuyó en un 16% en relación al año anterior la reserva monetaria internacional de libre disponibilidad, ubicándose en 2.483 millones de Dólares. El riesgo país disminuye también en un 17%, ubicándose en 703 puntos. Otro indicador del año 2011 a tomar en cuenta, también de acuerdo al INEC, es el índice de desempleo, el cual se ubica en 5.04%, casi 1% inferior al del año 2011. La tasa activa de interés fue de 8.17% de promedio y la pasiva de 4.53% de promedio durante al año 2012. Las exportaciones alcanzaron los 23.847 millones de Dólares, 6% superiores a las del año 2011 y las importaciones alcanzaron la cifra de 25.196 millones de Dólares, 3% mayores que las del año 2012, lo que arroja una balanza comercial negativa en 1.349 millones de Dólares, 31% inferior a la del año 2011.

Actividades relevantes de Mingacorp S.A., durante el año 2012 y cumplimiento de objetivos.-

Durante el año 2012 se incrementaron 4 agencias para tasación y gestión de colocación de créditos. Hasta fines del año 2012, la compañía contaba con 20 agencias a nivel nacional, ubicadas en Quito, Guayaquil, Machala, Santo Domingo de los Tsáchilas, Ibarra, Durán, Ambato, Quevedo, Portoviejo y Milagro.

El funcionamiento de las agencias se perfeccionó coordinadamente con el sistema, los procesos, el control y la administración, lo que ha determinado que la operación se incremente y funcione sin contratiempos. En cada agencia trabaja un Tasador conjuntamente con un funcionario operativo de Proinco S.A., quien es la persona que origina el crédito, luego de realizada la tasación. El crédito es aprobado en línea por la institución financiera. Mingacorp S.A. cobra al cliente una comisión por el servicio que le presta de tasación, transporte y custodia de la joya.

A partir del mes de julio del año 2012, se inició la gestión de consecución de clientes para el producto de micro crédito, en las agencias de Quito, Santo Domingo de Los Tsáchilas, Guayaquil, Machala y Portoviejo, para las instituciones financieras del mercado, que se dedican a esta actividad. Esta gestión incluye además el procesar previamente toda la información que la institución financiera requiere para el la calificación y el desembolso del crédito.

En el mes de septiembre de 2012 se iniciaron las operaciones del Call Center, las que básicamente consisten en llamar a los clientes a informarles el estado de sus operaciones y requerirles se acerquen a realizar las respectivas renovaciones o pagos, de ser el caso. Esperamos que el resultado de estas gestiones ayuden a mejorar el tiempo de mora, la renovación y la recuperación de créditos vencidos y pagos. De los indicadores iniciales que tuvimos hasta fines de año y principios del 2013, se nota una franca recuperación en los aspectos mencionados. También por medio del Call Center se comunica a los clientes aspectos promocionales de los productos y se lleva un control estadístico de las preferencias de los mismos.

Comercialmente el producto y la marca YAPA se encuentran posicionados en el mercado y su participación en el mismo crece día a día. Las ventajas que el mismo ofrece en relación a la competencia, hacen que el público lo prefiera, especialmente por las condiciones de precio del mismo. Se ha trabajado mucho y se han conseguido resultados importantes, con el potenciamiento de las ventajas competitivas del producto YAPA en relación a los principales competidores. Mejor servicio, mejores tasas, mejor precio del oro, mayor seguridad, hacen de YAPA el producto preferido de quienes buscan en el mercado crédito con garantía de joyas.

Durante el ejercicio económico de 2012, se cumplieron todas las disposiciones emanadas por la normativa sobre propiedad intelectual y derechos de autor. En base a lo dispuesto en los estatutos de la compañía, reglamentos y leyes, se procedió a realizar reuniones periódicas de los diversos comités internos. De igual manera se cumplieron todas las disposiciones que emanaron de la Junta de Accionistas, logrando la mayoría de los objetivos que se establecieron para este ejercicio económico, especialmente en el área comercial. Al final del ejercicio 2012, la compañía generó una utilidad acumulada de \$64.000.

Cuadro comparativo de indicadores financieros de Mingacorp S.A. (Las cifras en Dólares están expresadas en miles):

	2009	2010	2011	2012
Facturación (ingresos)	\$815	\$1.622	\$3.372	\$7.186
Rentabilidad sobre patrimonio:	4,09%	11,86%	25,93%	15,64%
Rentabilidad sobre activos:	0,52%	1,45%	6,01%	2,03%
Total activos:	\$456	\$639	\$1.496	\$3.139
Total patrimonio	\$211	\$438	\$347	\$409
Utilidad neta:	\$85	\$170	\$90	\$64
Número de empleados:	9	12	22	72
Número de agencias	7	11	16	20

Como se puede ver de las cifras comparativas, la compañía se ha fortalecido en su nivel de activos, los cuales se han duplicado en relación al año 2011. Los pasivos básicamente se componen de cuentas por pagar por obligaciones financieras, con el sistema financiero y con terceros a mediano y largo plazo por \$2.100.000, y obligaciones con proveedores por \$328.722. De igual manera existen cuentas por cobrar a largo plazo a compañías relacionadas. La utilidad fue ligeramente inferior a la del año 2011, básicamente por que durante el año 2012, se generaron gastos por las adecuaciones e implementación tecnológica y de equipos para el funcionamiento de las nuevas agencias, así como la inversión que se requirió realizar para iniciar y poner en funcionamiento los productos de micro crédito y el Call Center. De acuerdo al comportamiento del mercado y la tendencia positiva del negocio, estas inversiones generarán a corto plazo mayores ingresos y su consecuente aumento de las utilidades.

Prespectivas para el año 2013.-

Para el año 2013 se ha previsto incrementar el número de agencias en por lo menos nueve más. Con este crecimiento la compañía aumentará su capacidad de generar más ingresos, con incrementos marginales de costos, aprovechando la infraestructura existente y beneficiando a las nuevas agencias con el efecto de la publicidad que actualmente se realiza a nivel local y nacional.

De igual manera se ha previsto el incremento en las operaciones de micro crédito, utilizando para ello los locales comerciales con los cuales cuenta actualmente la compañía y toda su infraestructura.

Paralelamente y con el objeto de dotar la operación de herramientas tecnológicas de punta, se tiene previsto continuar con el mejoramiento permanente de los procesos y los controles, a fin de conseguir que los mismos se tecnifiquen y

automaticen en su totalidad, brindando a la compañía seguridad, y máxima eficiencia operativa.

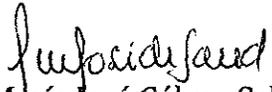
Se ha planificado continuar con la capacitación al personal, para que los mismos cuenten con las herramientas técnicas y comerciales que su labor y el mercado, cada vez más tecnificado y competitivo lo requieren.

Se ha previsto también incursionar en el mercado de franquicias, procurando manejar las operaciones existentes y futuras con este concepto, de tal manera que los procesos se estandaricen y se logre que la marca YAPA goce de un prestigio general en todo el mercado, reconocida por su alta calidad, servicio y beneficio al cliente. Para implementar el sistema de franquicias durante el año 2013, durante el año 2012 ya se trabajaron en los levantamientos de manuales de procesos y estandarización comercial.

Otra de las metas establecidas para el año 2013, es la comercialización de la prenda que ampara a las operaciones castigadas, esto es el oro, mediante la exportación del producto. Básicamente se prevee fundir el oro resultante de las operaciones vencidas y no renovadas, en barras y exportarlo. Para esto se han establecido contactos en el exterior, y se han adoptado y homologado procesos internacionales de transformación del oro a barras, a fin de lograr que las mismas cuenten con los más altos estándares de calidad y de que este mercado requiere.

Agradezco a todo el personal que durante el año 2012 colaboró dedicada y profesionalmente para conseguir y superar las metas impuestas por su incondicional participación en este proyecto, el cual lo llevamos todos adelante, con éxito y compromiso.

Quito, 15 de marzo de 2013


María José Gálvez Caldas
Gerente General