

6 2 JUL 2012

## Informe para la junta general de accionistas de Mirasol S.A.

De conformidad con lo establecido en el estatuto social de la compañía Mirasol S.A. pongo en consideración de los señores accionistas, el informe de Gerente General por el ejercicio económico 2011.

### Entorno Político y Económico:

La economía mundial, que durante el 2010 parecía estar en camino de superar la crisis económico financiera que estallo a finales del 2008, el año pasado sufrió una importante desaceleración, que nos lleva a pensar en un posible estancamiento de la economía globalizada y en especial de Europa. Las economías desarrolladas tuvieron un crecimiento de apenas el 1.6%, América Latina creció el 4.3%, una desaceleración con relación al 2010 que fue del 6.1%. Países como China y la India crecieron a un ritmo del 9.5% y 7.5% respectivamente siendo las economías que mas aportaron al crecimiento global que fue de 4% en el 2011 versus el 5.1% registrado en el 2010.

Esta desaceleración mundial mas lo expuesto por una crisis evidente en Grecia, España e Italia donde existe un profundo deterioro de sus economías, tendrán una repercusión en la economía mundial que sin lugar a dudas afectara el desarrollo de nuestra economía.

Durante el 2011 la economía Ecuatoriana creció un 8% según datos de la CEPAL, donde la demanda interna impulso el crecimiento, en la que el gasto publico fue su principal motor de crecimiento. El alto precio del petróleo que bordeo los 100 dólares junto a la creciente recaudación tributaria fueron factores claves para el buen desempeño de la economía nacional.

La Inflación a diciembre del 2011 alcanzo el 5.5% y se prevé que para el 2012 este en el orden del 4%.

Los depósitos en el sistema financiero también registraron un importante crecimiento del 16.08% compuesto de un 14% de la banca y el 29% de las cooperativas. Evidenciando liquidez en el sistema y por deducción una oferta de crédito creciente.

Con mucho énfasis el gobierno ha venido promoviendo el desarrollo minero del país, considerado un sector estratégico que podría a futuro reemplazar al petróleo. Durante el 2011 se discutieron los parámetros legales de este sector pero a finales del año 2011, se tomaron definiciones que dan indicios de un inicio de las operaciones Mineras a gran escala. Esperaríamos quizá para el próximo año que

el sector minero inicie operaciones que representen un dinamismo e inversiones que aporten a la economía del sur del país.

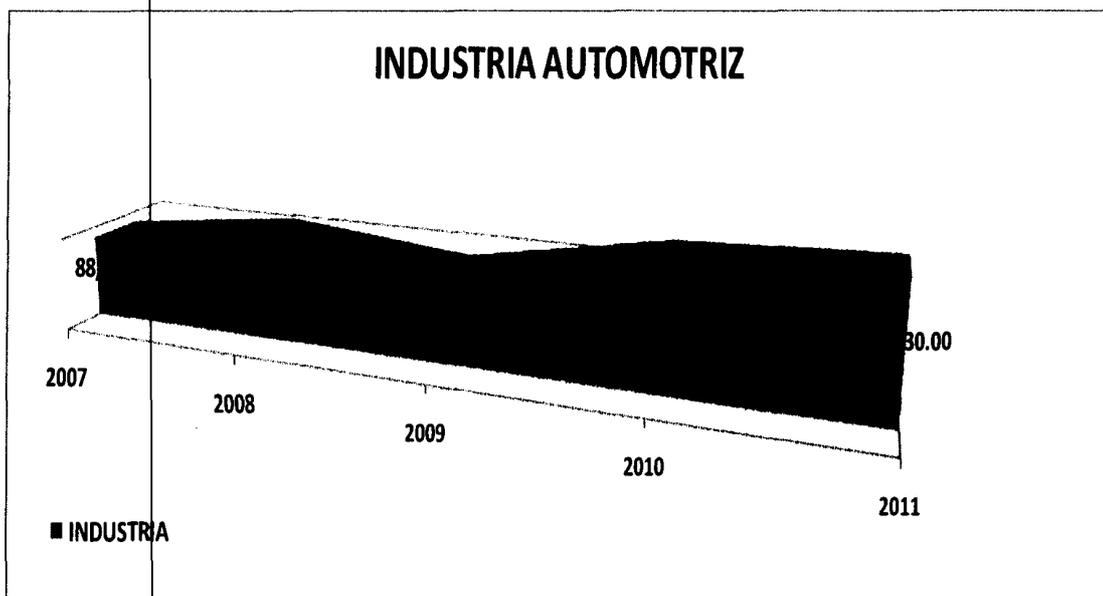
### Industria Automotriz.

La industria automotriz en el Ecuador ha tenido una tendencia positiva en los últimos 7 años salvo el 2009 donde se registro una disminución debido a las medidas que el gobierno tomo en ese año para reducir la salida de divisas a través de cupos a la importación, con lo que se redujo la venta de vehículos en el 17% con relación al año 2008. Para el año 2010 la industria creció llegando a la cifra record de 130.350 vehículos, Durante el año 2011 la tendencia fue creciente con una proyección de llegar a una industria de mas de 145.000 vehículos, pero en el cuarto trimestre el gobierno introdujo el control de cupos de importación con un objetivo de reducir en un 20% las importaciones de vehículos terminados y para la producción nacional se aplico un arancel adicional, que obligo a detener las importaciones de CKD afectando fuertemente la disponibilidad de producto.

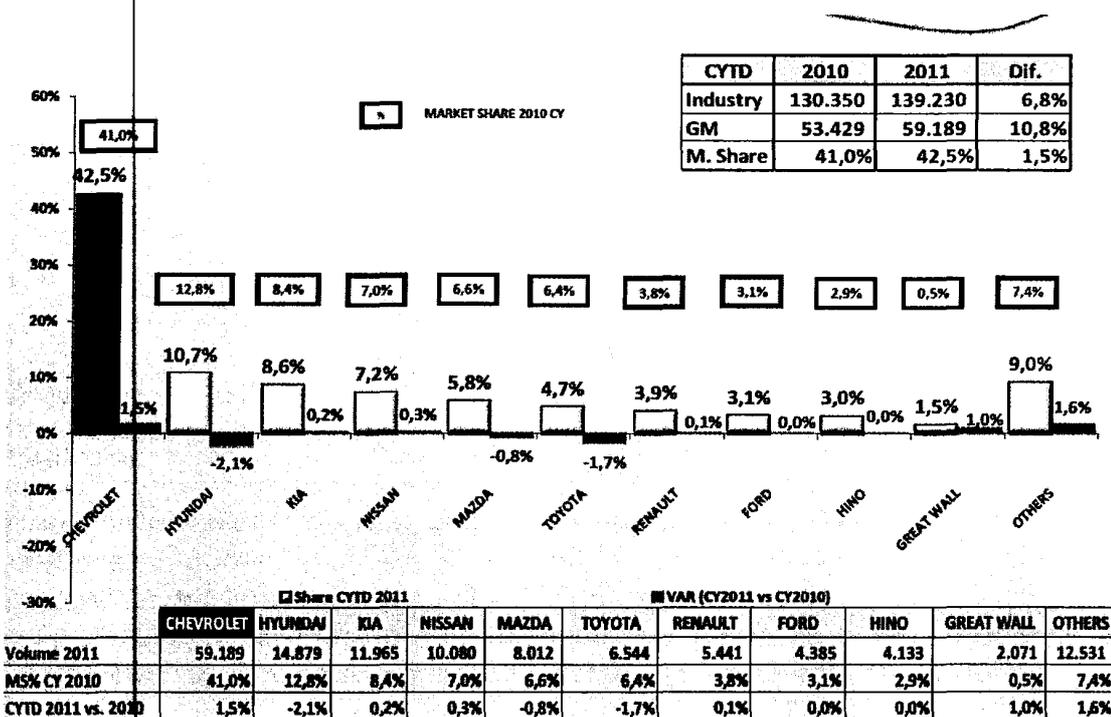
Otro aspecto que marco la industria automotriz durante el año 2011 fue el tsunami en Japón catástrofe que afecto la disponibilidad de componentes de vehículos en general y disminuyo la oferta de vehículos de marcas japonesas.

La industria automotriz cerro el 2011 con 139.230 unidades, con un crecimiento del 6.81% con relación al 2010.

### Industria Automotriz



Las ventas de General Motors en el año 2011 fueron de 59.189 vehículos con una participación del 42.51%. El crecimiento con relación al 2010 fue de 5.760 unidades que representan un crecimiento del 10.78%. Es importante anotar que la marca crece mas que la industria reflejándose en un incremento en la participación del mercado, en el 2010 la marca obtuvo un share del 40.98% y en el 2011 alcanza un share de 42.51%.



Fuente General Motors

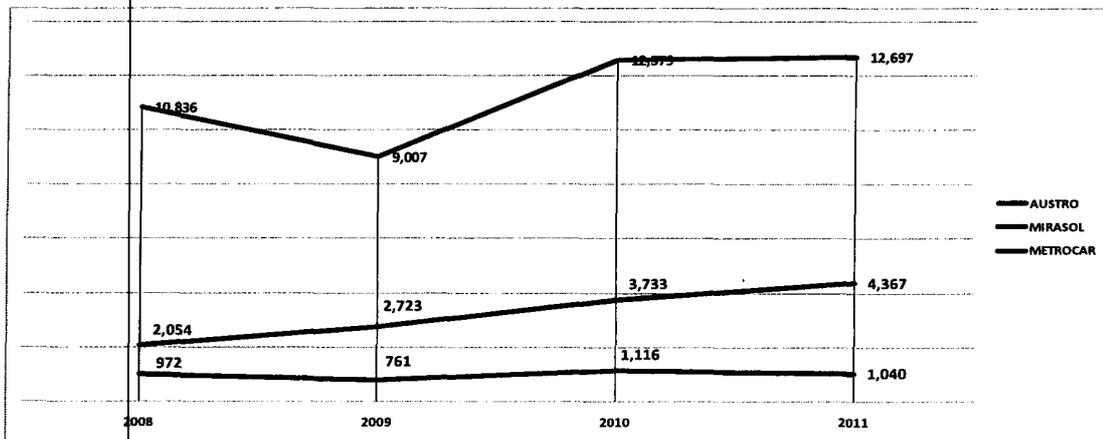
### Mirasol y el Austro

Como hemos analizado la industria automotriz nacional crece del 2010 al 2011 en un 6.81% pero no así el austro del país que presenta un crecimiento del 1.48% lo que indica un menor nivel de consumo durante este año en la región austral del país.

Dentro de este escenario de un mínimo crecimiento de la industria del Austro, Mirasol basado en su modelo de negocio logra capitalizar un importante crecimiento del **16.98%** pasando de 3733 unidades vendidas en el 2010 a 4367 unidades en el 2011. Este crecimiento se ve evidenciado en el share de la marca en la zona que pasa del 40.99% en el 2010 a 42.51% en el 2011.

## EVOLUCION VENTAS EN UNID. 2008-2011

### AUSTRO - MIRASOL - METROCAR

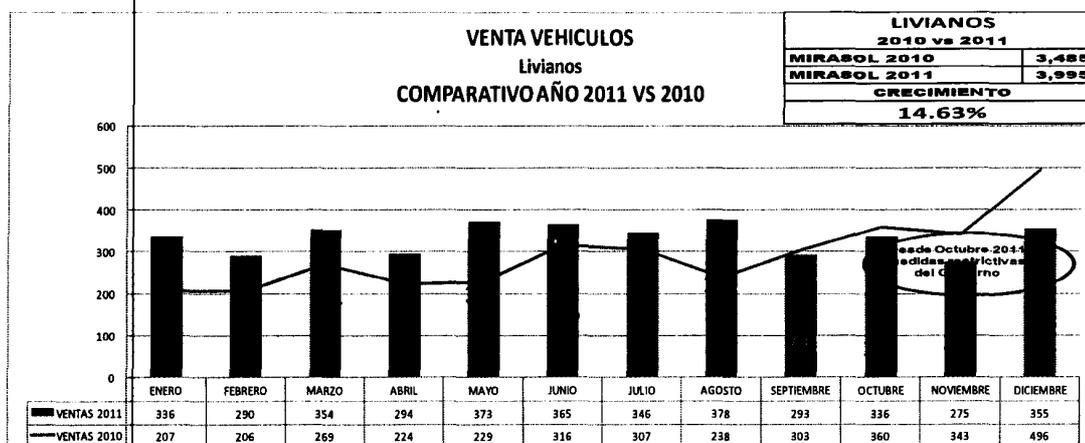


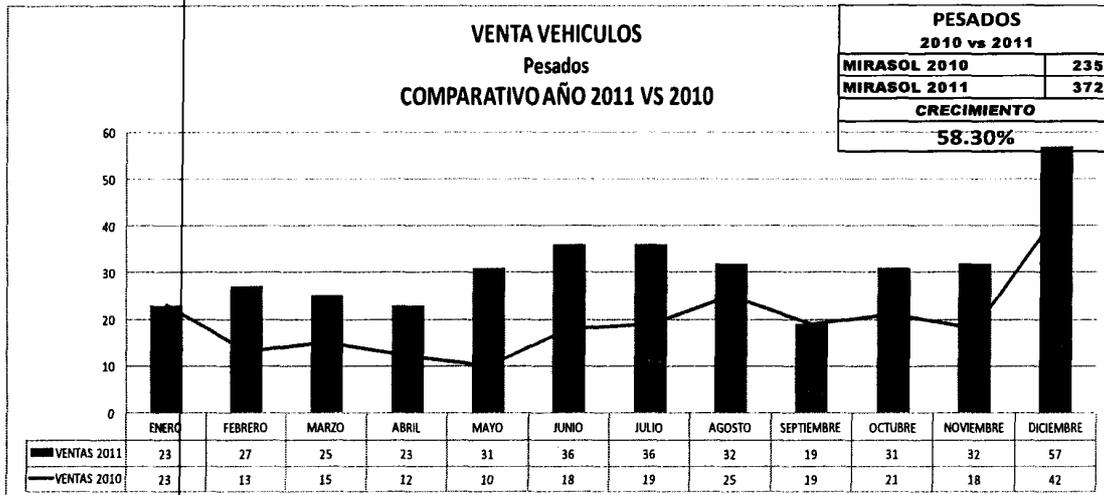
**Areas de negocio:**

**Vehículos:**

Como se ha expuesto en la grafica que antecede Mirasol ha presentado un crecimiento constante en los últimos años, a pesar de las variaciones de la industria, El crecimiento de Mirasol en unidades en el periodo analizado desde el 2008 al 2011 es del **113%**, en una industria que creció en el mismo periodo el 17.1%, el resultado neto de crecimiento en términos constantes es del 95.9%.

Este resultado producto de la buena gestión comercial de Mirasol nos permitió generar una facturación en vehículos de \$ 80'667.324, con un margen operacional del 8.3%, basados en una política de cero descuentos. Este volumen de ventas represento un crecimiento en vehículos livianos del 14.63% y en camiones el 58.3%, siendo este ultimo el mayor crecimiento de la red.

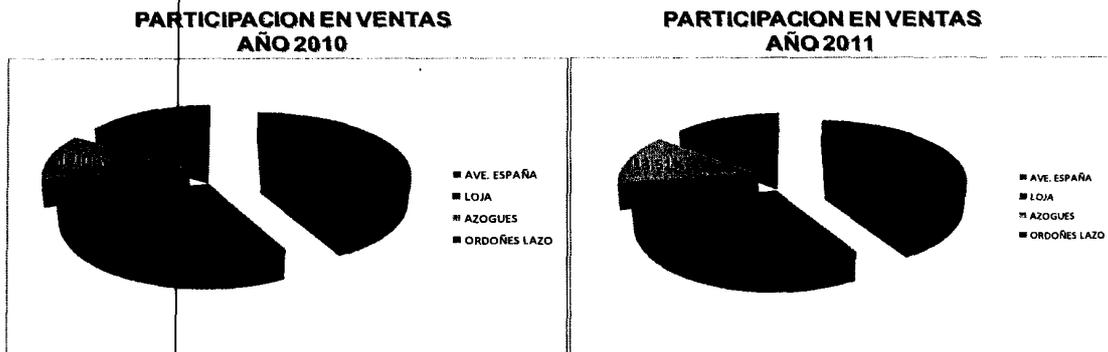




Además el cumplimiento de los objetivos mensuales con GM, durante los 12 meses del año permitió ingresos adicionales por concepto de incentivos de sobrecumplimiento en el área de vehículos por \$ 493.501,69.

Durante el año 2011 El departamento de ventas de vehículos a través de sus asesores atendieron a 18.677 clientes, para hacer posible este trafico de clientes a los diferentes puntos de venta, se realizaron 242.473 llamadas de seguimiento efectivas, acción que permitió a Mirasol asegurar un cierre de venta del 23.36% sobre los clientes y que compraron 4.367 vehículos en Mirasol.

El desarrollo de las diferentes plazas en las cuales Mirasol mantiene una presencia han tenido un importante crecimiento con relación al año 2010 siendo la siguiente su composición:



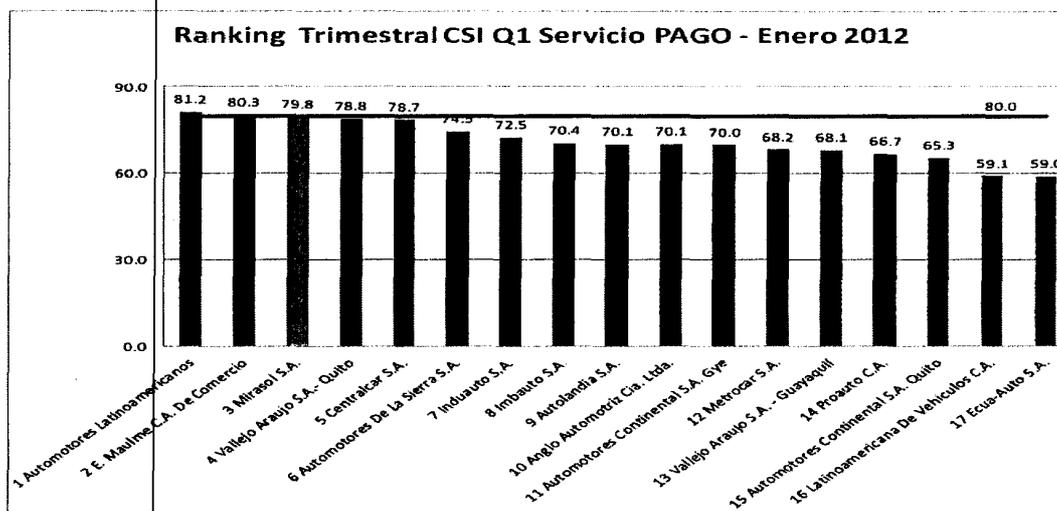
	Ene-Dic '10	Ene-Dic '11	Var %
<b>Ave. España</b>	<b>1,587</b>	<b>1,823</b>	<b>14.87%</b>
<b>O. Lazo</b>	<b>602</b>	<b>618</b>	<b>2.66%</b>
<b>Loja</b>	<b>1,093</b>	<b>1,336</b>	<b>22.23%</b>
<b>Azogues</b>	<b>451</b>	<b>590</b>	<b>30.82%</b>

Debemos resaltar que en el 2011 finalizamos la construcción de nuestro local propio en Azogues, plaza que ha representado el mayor crecimiento dentro de Mirasol con el 30.82%, esta inversión total entre construcción y terreno de US\$ 620.000,00 dólares se realizó con fondos propios y sin necesidad de recurrir a un endeudamiento.

**Posventa:**

Mantenemos inalterable nuestra política sobre la importancia y prioridad de la fidelidad de nuestros clientes, estamos convencidos que para lograr un sostenimiento de las ventas en el largo plazo es necesario contar con clientes para toda la vida y la mejor oportunidad para establecer un vínculo a largo plazo es a través del servicio de posventa y talleres, es por esto que Mirasol año tras año lleva un control muy estricto de sus indicadores de gestión que nos aseguren mantener un trabajo de calidad con excelencia en el servicio y que se traduzca en confianza de nuestros clientes. Estos indicadores son medidos semanalmente y el resultado lo evidenciamos en la medición de GM a través de su CSI de ventas y de posventa donde Mirasol alcanza una de las más altas calificaciones como se puede apreciar en la grafica:

Fuente: General Motors



Los talleres de Mirasol atendieron durante el 2011 a 35.792 clientes que represento el 24% de crecimiento con relación al 2010. En dólares los ventas de servicios por talleres se aprecian en el siguiente cuadro:

**CRECIMIENTO EN FACTURACION DE MANO DE OBRA**

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
VENTAS	\$ 834,831.98	\$ 1,304,215.25	\$ 1,555,657.22	\$ 1,659,875.83	\$ 1,797,444.40	\$ 1,813,488.00	\$ 2,204,872.00
CRECIMIENTO		39%	36%	16%	6%	8%	1%

La utilidad generada por talleres asciende a \$1'219.846,00 antes de gastos operativos, lo que representa un margen bruto de 55.3% sobre las ventas.

La gestión en repuestos hemos alcanzado un crecimiento del 29.17% con unas ventas de \$ 6'348.538,00 de las cuales el 52.5% provienen de talleres y el 47.5% de las ventas de mostrador y externas, contribuyendo a los resultados de la compañía con una utilidad bruta de \$ 1'646.414,00.

Dado el importante crecimiento de las ventas de repuestos se ha logrado optimizar el tamaño del inventario por lo que ha sido posible mejorar la rotación con un indicador de 5 veces al año en el 2011.

El control de la obsolescencia es permanente y en un negocio compuesto por más de 4000 ítems este control toma especial relevancia para mantener un inventario realizable y que mantenga su valor, en el año 2010 se mantuvo en productos de mas de 24 meses el 5.4% del inventario total, para el 2011 este porcentaje es del 8.9%, este rubro será una de nuestras prioridades a mejorar en el 2012.

Debido a la correcta ejecución de las políticas comerciales, Mirasol obtuvo ingresos por sobrecumplimiento de objetivos o incentivos en el área de posventa durante el 2011 por \$ 242.187,00.

#### Cobertura de costos fijos:

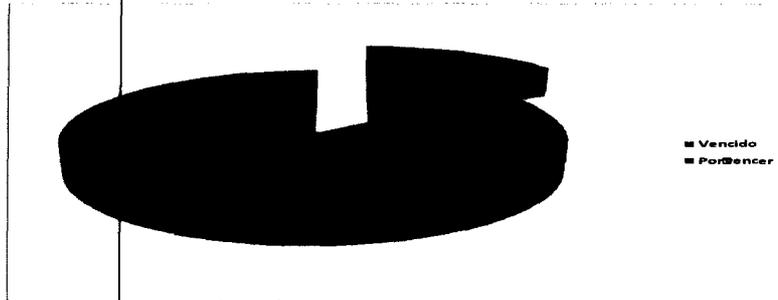
El sector automotor es muy sensible a las políticas de gobierno como es el caso del control de salida de divisas y sobre todo con relación al crédito, una contracción del crédito ya sea por decisiones políticas o por restricciones internacionales afectaría fuertemente al sector cuyas ventas de automóviles en un 54.7% son financiadas a crédito, ante esta realidad, Mirasol busca apalancar sus gastos fijos con los resultados de posventa permitiendo una mayor flexibilidad a las variaciones del mercado producto de lo anotado y es así que se pone énfasis al indicador de cobertura de costos fijos, durante el 2010 alcanzamos a cubrir el 72% de los costos fijos y en el 2011 cubrimos el 89% de los costos fijos de la compañía con la utilidad bruta de posventa.

#### Cartera:

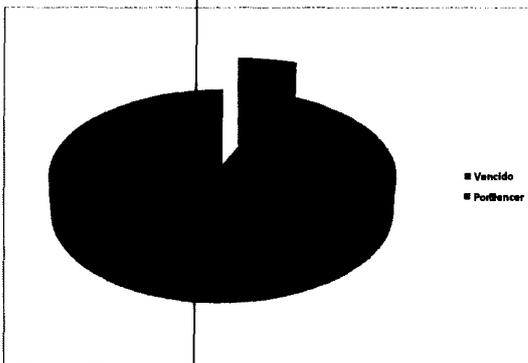
El negocio de vehículos exige un especial cuidado de los recursos en manos de terceros (Cartera), para esto Mirasol ha mantenido un indicador estricto en vehículos, en el 2010 se mantuvo el 12% de cartera vencida en vehículos, para el 2011 obtuvimos el 6.42% de cartera vencida en vehículos. En el área de Posventa la cartera vencida durante el 2010 fue de 39.79%, para el 2011 este indicador se encuentra en 42% de cartera vencida, este indicador se ve afectado principalmente por clientes del sector público cuyos pagos obedecen a un

proceso engorroso de autorizaciones y asignaciones que determinan su comportamiento.

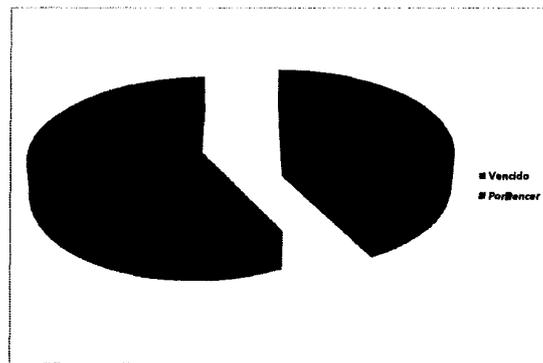
### **Cartera Vencida y por Vencer MIRASOL al Cierre 2011**



### **Cartera Vencida y por Vencer VEHICULOS al Cierre 2011**



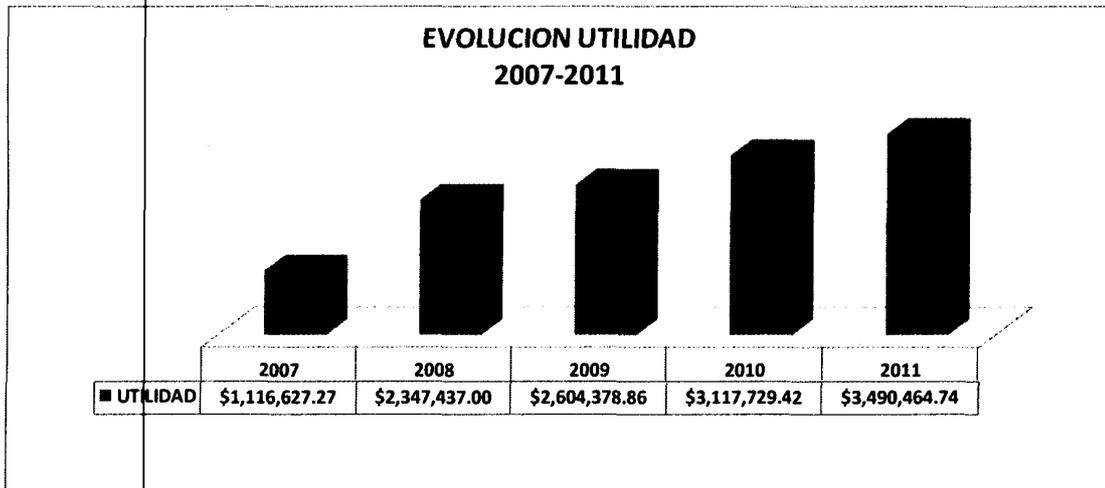
### **Cartera Vencida y por Vencer POSVENTA al Cierre 2011**



### **Rentabilidad:**

El mercado automotor producto del crecimiento de los últimos años y acompañado de una mayor oferta de las diferentes marcas, ha determinado un comportamiento mas agresivo de los diferentes actores, GM para mantener su alta participación de mercado redujo paulatinamente los márgenes de utilidad de la mayor parte del portafolio de productos, sobretodo de los modelos que hacen volumen, con el fin de mantener su competitividad y su alta participación de mercado. Este factor afecta directamente a la rentabilidad del negocio, por lo que Mirasol ha tenido que buscar la manera de compensar esta reducción de márgenes con ingresos alternos o complementarios, mismos que cada vez toma mayor importancia dentro del negocio, adicionalmente como ya se indico Mirasol tomo la decisión de buscar rentabilidad en sus ventas para ello se suspendieron todo tipo de descuentos, con el riesgo de que nuestro competidor

local afecte nuestro volumen de ventas con políticas descuenteras. Debo informar que luego de cumplido el año 2011 donde se aplico esta política de no descuentos, muy firme, el resultado ha sido favorable como se puede apreciar en el cuadro a continuación.



Dado que el año 2011 se implemento el registro contable bajo la norma NIIF, es importante resaltar el impacto de este ajuste en el patrimonio de Mirasol, hoy bajo las normas NIIF; nos permite analizar el balance y los activos en su valor comercial, factor que si bien afecta el indicador de retorno sobre el patrimonio, el nuevo valor obedece a una realidad ajustada a los precios de mercado.

	<b>Antes de NIIF</b>	<b>Despues de NIIF</b>
Patrimonio 2010	7,168,059.61	12,456,107.41
Resultados 2011 despues de imp.	2,087,824.00	2,087,824.00
<b>Rentabilidad sobre patrimonio</b>	<b>29%</b>	<b>17%</b>

Impacto en el patrimonio de ajuste por NIIF: \$ **5'288,047.80**

Este impacto fue previamente conocido y aprobado por el directorio el 2 de febrero de 2012.

Al realizar los ajustes por la norma NIIF, Mirasol modifico el valor de sus activos y este ajuste afecta directamente al patrimonio como se explico en el cuadro que antecede, ya que los ajustes por NIIF se realizan contra el patrimonio fue oportuno realizar dos ajustes importantes que permitan reflejar la realidad de los siguientes activos:

Valor de la inversion en Miracom

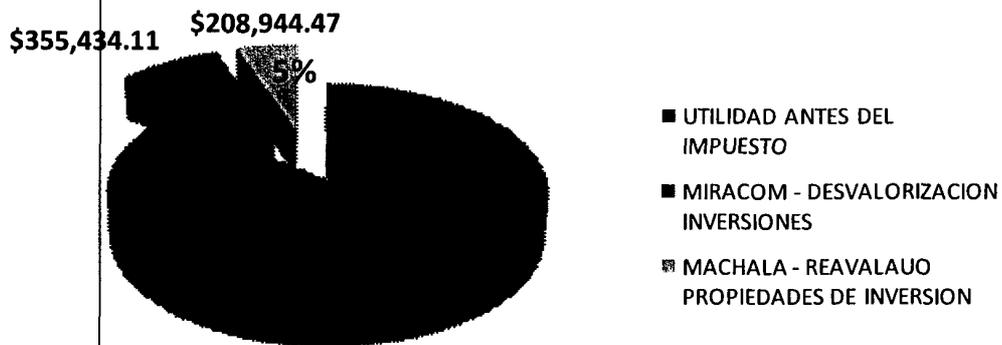
Debido a la perdida de valor del patrimonio en Miracom producto de su desvalorizacion, se procedio a ajustar el valor de la inversion de acuerdo a los balances de Miracom lo que afecto al resultado 2011 en \$ 355.434,11.

Valor en propiedades de inversion (Machala).

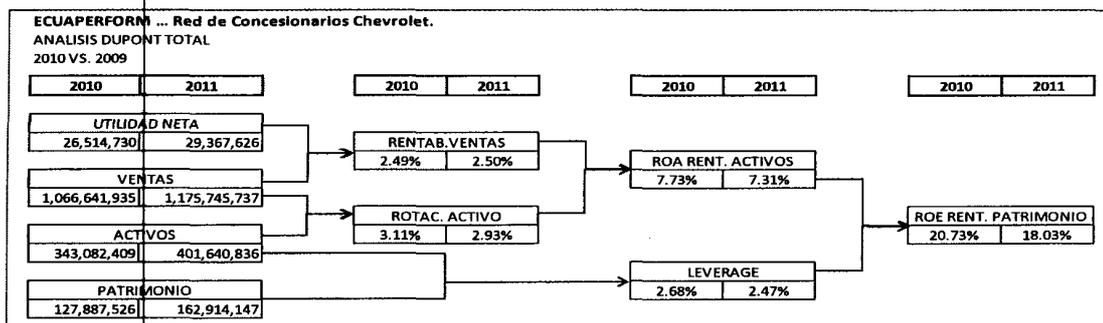
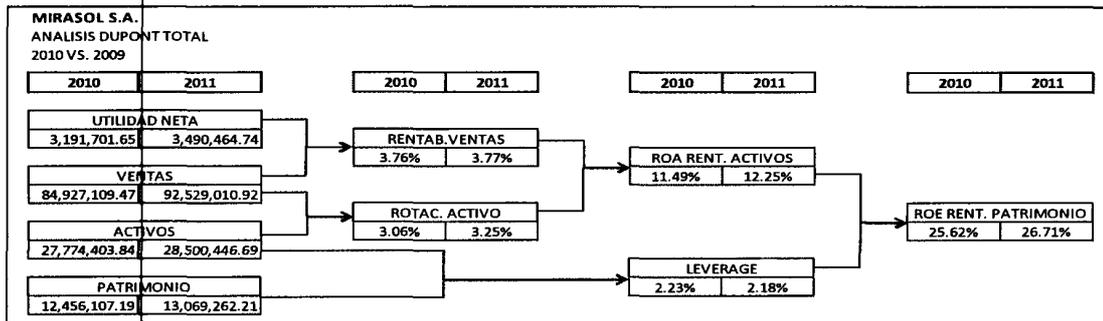
En el año 2010 se realizo el avaluo del inmueble de Machala propiedad de Mirasol y en uso por E Maulme, valoracion realizada por Acurio Cia. Quienes valoraron en \$1'700.000,00; valor que fue ajustado al patrimonio, en el año 2011 se realizo una nueva valoracion misma que determino una reduccion en el valor por \$208.944,47, siendo el valor actual de \$1'491.000,00 que es mas cercano al valor de realizacion.

## UTILIDAD 2011

<b>UTILIDAD TOTAL ANTES DE AJUSTES</b>	<b>\$ 4,054,843.32</b>
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO</b>	\$ 3,490,464.74
<b>MIRACOM - DESVALORIZACION INVERSIONES</b>	\$ 355,434.11
<b>MACHALA - REAVALAUO PROPIEDADES DE INVERSION</b>	\$ 208,944.47



Es importante que hagamos un comparativo de Mirasol con la red de concesionarios Chevrolet en el país, donde podemos analizar el comportamiento de los diferentes rubros comparados con el año 2010 y comparados con el desempeño de toda la red.



Como datos relevantes podemos apreciar que la rentabilidad del patrimonio invertido por los accionistas ha generado durante el 2011 el **26.71%** sobre la inversión realizada, superior al año 2010 que fue de 25.62%, tomar en consideración que estos porcentajes están medidos bajo el nuevo patrimonio que se reajusta por las normas NIIF tanto en el 2010 como en el 2011. Haciendo un comparativo con la red de concesionarios el promedio de la red es el **18.03%**

Podemos resaltar que la rentabilidad sobre la inversión en Mirasol mejoró con relación al 2010 en **+1.09** puntos porcentuales y la utilidad sobre las ventas el 2011 fue de 3.77% mientras que el promedio de la red se encuentra en el 2.50%. Debemos tener presente que el resultado de Mirasol utilizado en esta gráfica se encuentran descontadas las desvalorizaciones del activo en Machala y la inversión en Miracom, expuestos anteriormente.

### Trabajando con la gente y en la gente:

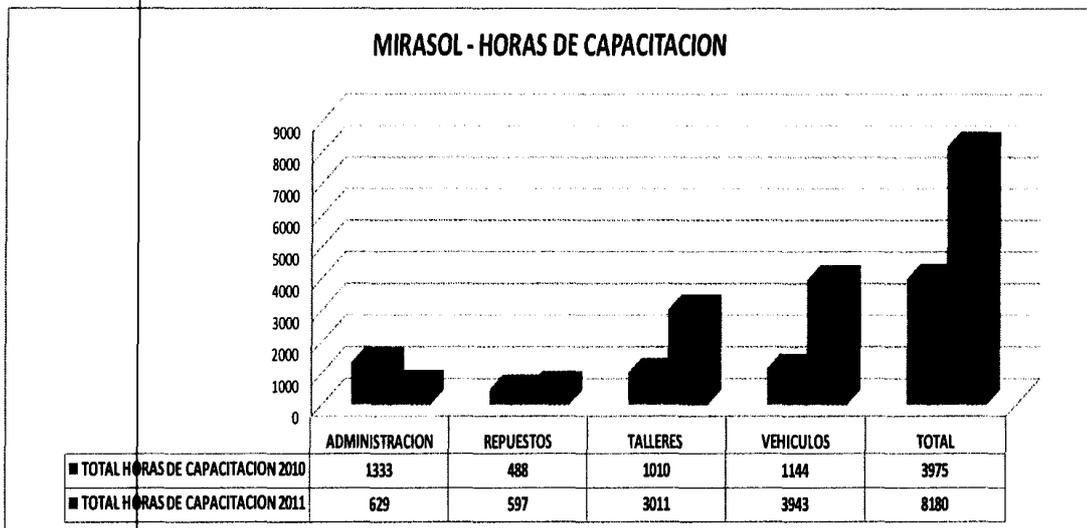
La base para el cumplimiento de los objetivos y alto desempeño de la compañía está fundamentado en la calidad del equipo humano que trabaja en Mirasol, trabajamos intensamente en fortalecer un sentido de pertenencia, basado en valores institucionales como son: Ética, orientación a Resultados, orientación al cliente y calidad en el trabajo.

Mirasol busca atraer, desarrollar y retener el mejor talento humano. Para lograr este objetivo hemos definido una serie de estrategias que se han desarrollado durante todo el año siendo las principales:

- Fortalecer la cultura organizacional
- Desarrollar personal y profesionalmente al talento Humano
- Cuidar y medir el clima laboral
- Salud y seguridad ocupacional
- Responsabilidad social

### Capacitación:

En este año alcanzamos 8351 horas de capacitación a 1963 usuarios a nivel de todo Mirasol, destacando temáticas como "Escuelas de Liderazgo" para desarrollar el potencial y nuevos líderes, continuamos con el 2do módulo de la "Escuela de Ventas", formación de técnicos en la ESPE de Latacunga, NIFF y un énfasis principal en las categorías de GMDj.



### Aspectos Tributarios y Legales

#### Legal:

El contingente de cartera de difícil recuperación de Mirasol asciende a \$79.203 dólares, valor que se ha venido acumulando a la largo de los últimos años, de este valor se encuentra en proceso legal \$ 57.384,67 en diferentes instancias, este valor está cubierto por las provisiones de incobrables de la cartera que asciende a \$ 97.206,73.

#### Tributario:

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 la Compañía mantiene trámites legales en proceso, los mismos que se detallan a continuación, sin cambio alguno: