



INFORME ANUAL 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 2012.

Entorno Político y Económico:

El año 2012 estuvo marcado por el alto gasto público orientado a las áreas sociales, e instituciones del sector gubernamental. Con un presupuesto que alcanzo los 26 mil millones de dólares. Uno de los rubros que se incrementaron e influyeron en el crecimiento del gasto público fue el incremento del bono de desarrollo humano.

Se debe resaltar que durante el año 2012 el gobierno a través de sus políticas económicas creó mecanismos que controlan la liquidez del sector bancario, tales como la obligación de cumplir con cuotas de crédito hipotecario y la imposición del IVA en las transacciones bancarias, la ley hipotecaria que regula la garantía de viviendas y vehículos, así como el incremento del impuesto a la renta al sector financiero. Aspectos que determinaron un cambio en la oferta crediticia, con mayores requisitos de solvencia y de capacidad de pago para la aprobación de créditos.

Es importante resaltar que el manejo de la reserva monetaria de libre disponibilidad ha tenido tendencia negativa llegando a saldos mínimos menores a los 2.000 millones, lo que pone en riesgo la capacidad de pago inmediato a compromisos internacionales de la banca privada y del sector público, además que indica una iliquidez que se traduce en atraso de pagos a proveedores y en una desaceleración de la economía. Este comportamiento ha llevado al gobierno a buscar más endeudamiento garantizado por la producción petrolera hipotecando así los flujos futuros del país.

Durante el 2012 la economía del país creció en un 4.7%, si bien inferior al 2011, pero con crecimiento, el principal sector de la economía que contribuye a este crecimiento es el Gobierno con un crecimiento del 5.3%, la construcción creció en el 2.7%.

Es importante anotar el continuo crecimiento de la clase media experimentado a raíz de la dolarización, para el año 2003 apenas el 14% de la población estaba catalogada como clase media mientras el 55% de la población se encontraba en

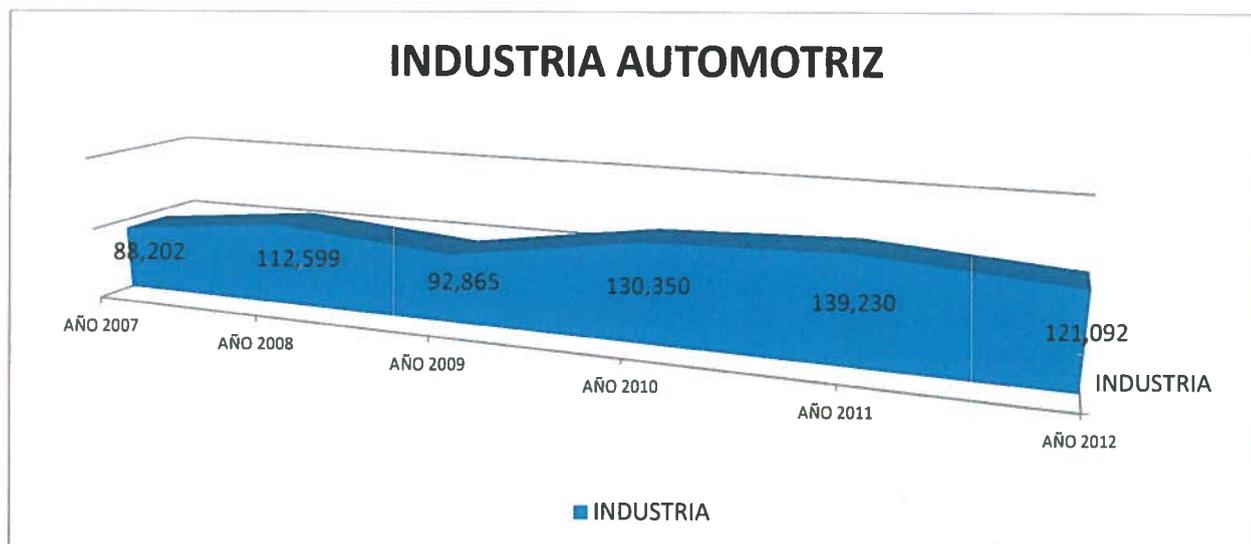
un nivel de pobreza. Para el año 2012 la clase media alcanza el 35% de la población mientras que la pobreza se redujo al 28%.

Industria Automotriz.

La industria automotriz en el Ecuador ha tenido una tendencia positiva en los últimos 7 años salvo el 2009 y 2012 donde se registro una disminución debido a las medidas que el gobierno tomo en este ultimo 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 -13% con relación al año 2011., adicionalmente 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, bajo la ley de contenido local, afectando al precio de los vehículos que durante el 2012 incremento que llego al 18% promedio.

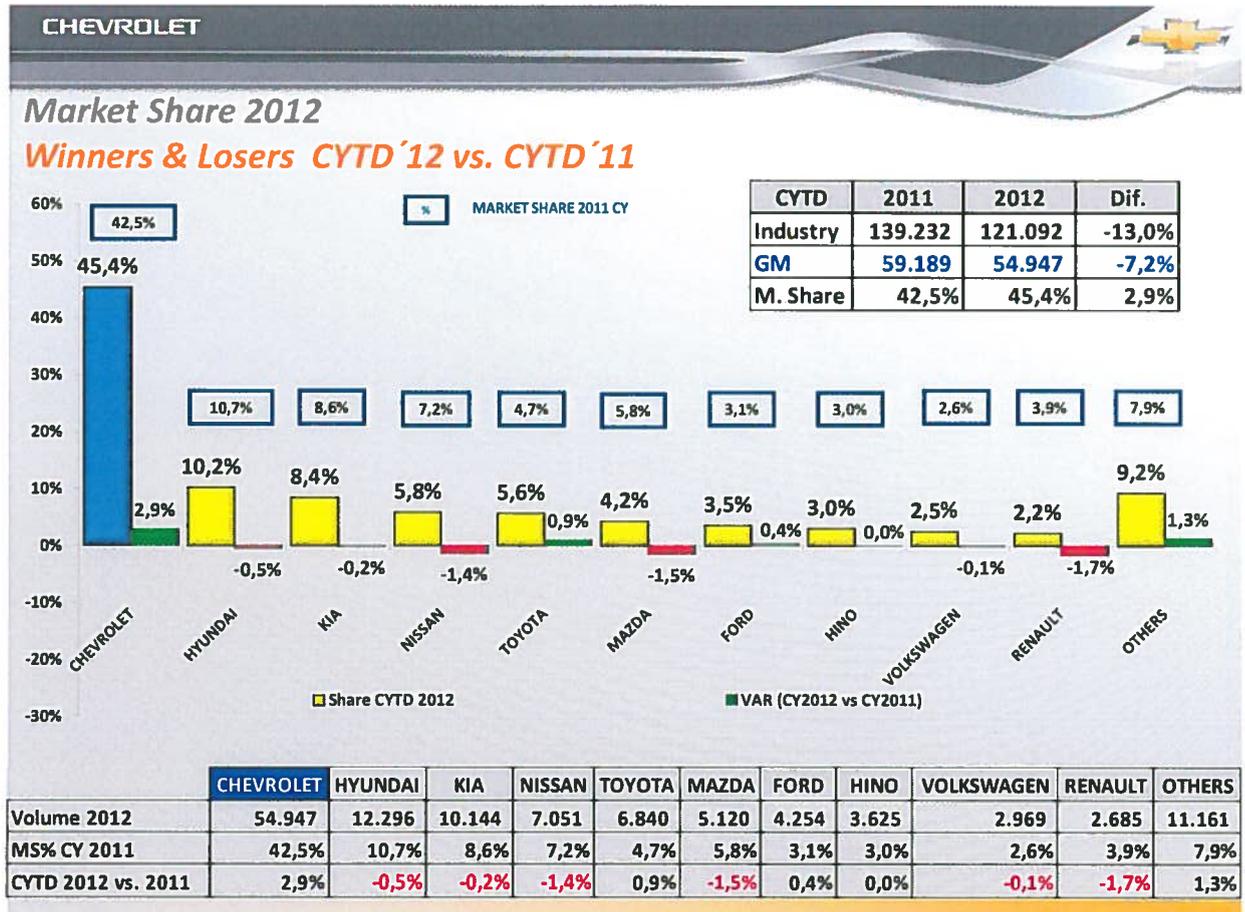
La industria automotriz cerro el 2012 con 121.446 unidades, con una contracción del -13% con relación al 2011.

Industria Automotriz



Las ventas de General Motors en el año 2012 fueron de 54.947 vehículos con una participación del 45.24%. El decrecimiento con relación al 2011 fue de -18.059 vehículos; y la marca GM registra una contracción de -4.242 unidades que representan un decrecimiento del 7.2%. Es importante anotar que la marca

decrece 5 puntos porcentuales menos que la industria reflejándose en un incremento en la participación del mercado, en el 2011 la marca obtuvo un share del 42.5% y en el 2012 alcanza un share de 45.2%.

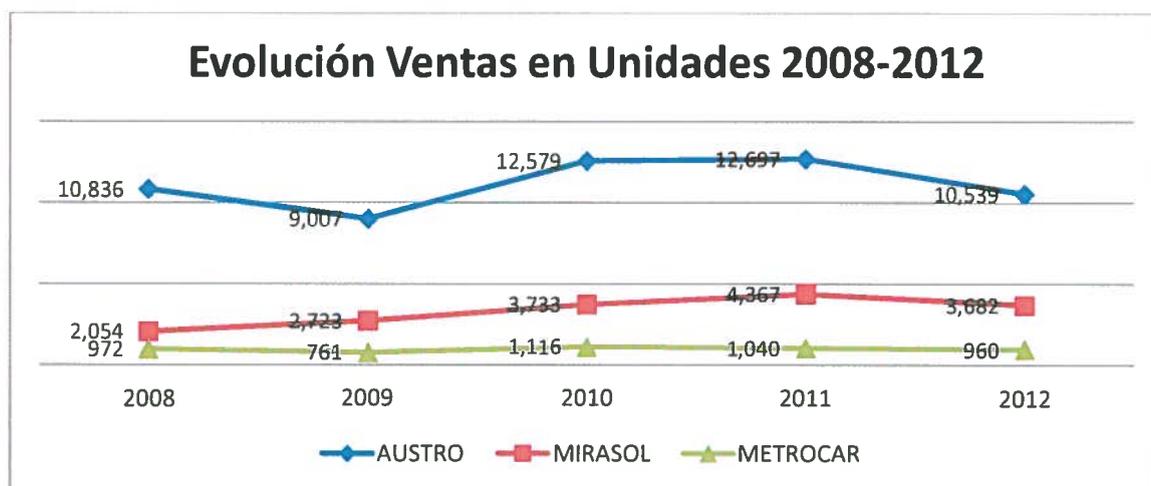


Fuente General Motors

Mirasol y el Austro

Como hemos analizado la industria automotriz nacional decrece del 2011 al 2012 en un -13% pero no así el austro del país que presenta una contracción aun mayor del -17% lo que indica un menor nivel de consumo durante este año en la región austral del país, factor que debemos tomar en cuenta al ser el segundo año consecutivo en el cual el Austro presenta un menor ritmo de crecimiento comparado con el resto del país.

Dentro de este escenario de la industria del Austro, Mirasol se contrae pasando de 4.367 unidades vendidas en el 2011 a 3.682 unidades en el 2012 lo que representa una reducción del -15%. Reducción algo menor a la industria del austro lo que favorece en el share de Mirasol en la zona que pasa del 34.3% en el 2011 a 35.1% en el 2012.

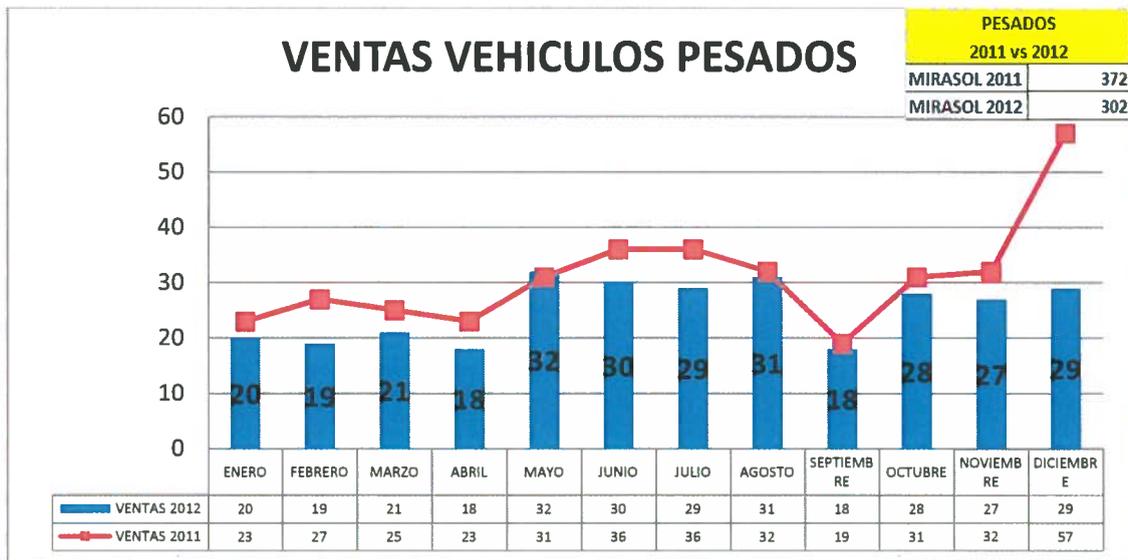
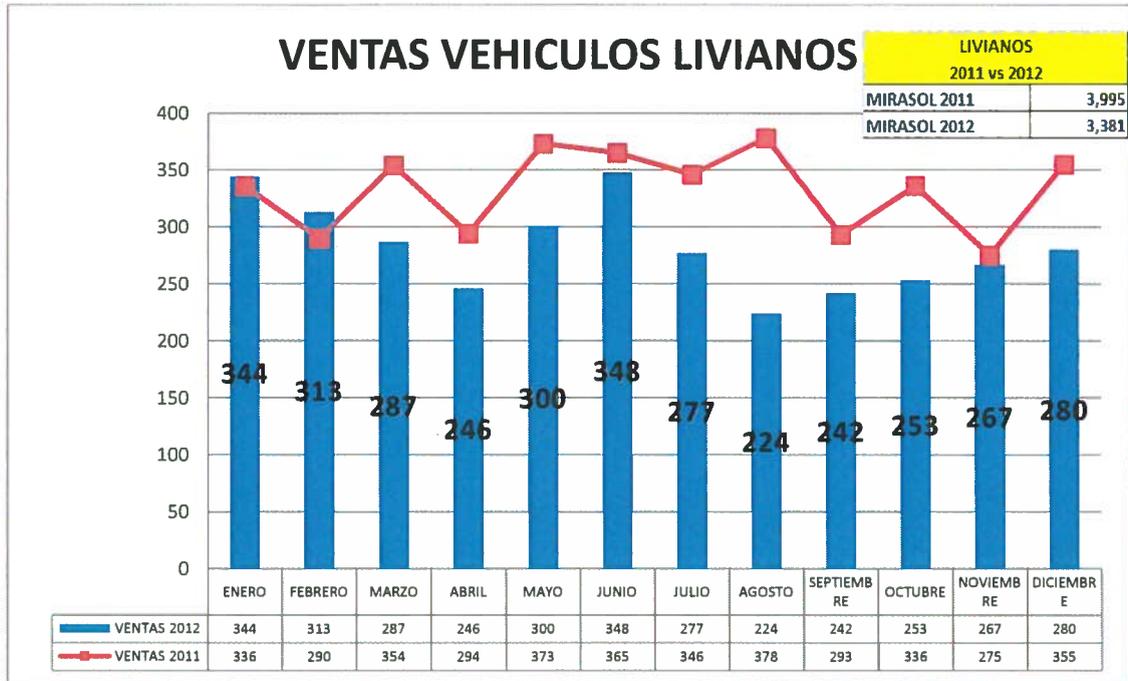


Áreas de negocio:

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, Lamentablemente en el año 2012 la contracción del mercado producto de las restricciones gubernamentales y la mayor caída del mercado del austro, hacen imposible sostener un crecimiento, pero a pesar de las condiciones adversas del mercado, Mirasol logra sostener una participación mayor a la del año 2011 con un decrecimiento -15% menor al decrecimiento de la industria en la zona que es del -17%.

Comportamiento de las ventas de Livianos y Pesados durante el 2012:



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 \$ 324,326.51.

Durante el año 2012 El departamento de ventas de vehículos a través de sus asesores atendieron a 16.354 clientes corresponde a una reducción del -12% menos clientes que el 2011 (18.677 clientes), para hacer posible este trafico de clientes a los diferentes puntos de venta, se realizaron 245.792 llamadas de seguimiento mientras en el 2011 se realizaron un total de 242.473 llamadas, implica que se realizaron 3320 llamadas adicionales en el 2012 a un numero menor de clientes, por lo que concluimos que existio una contracción de la demanda que también se manifiesta en un menor cierre de las ventas, en el año 2011 se cerro el 23.36% de los clientes, mientras que en el 2012 se logro cerrar un 22% de los clientes. En el año 2011 fue necesario realizar un promedio de 13 llamadas por cliente para lograr 4367 ventas, mientras que en año 2012 fue necesario realizar 15 llamadas por cliente para lograr 3682 ventas.

El desarrollo de las diferentes plazas en las cuales Mirasol mantiene una presencia han tenido un importante crecimiento con relación al año 2011 siendo la siguiente su composición:

2012

2011



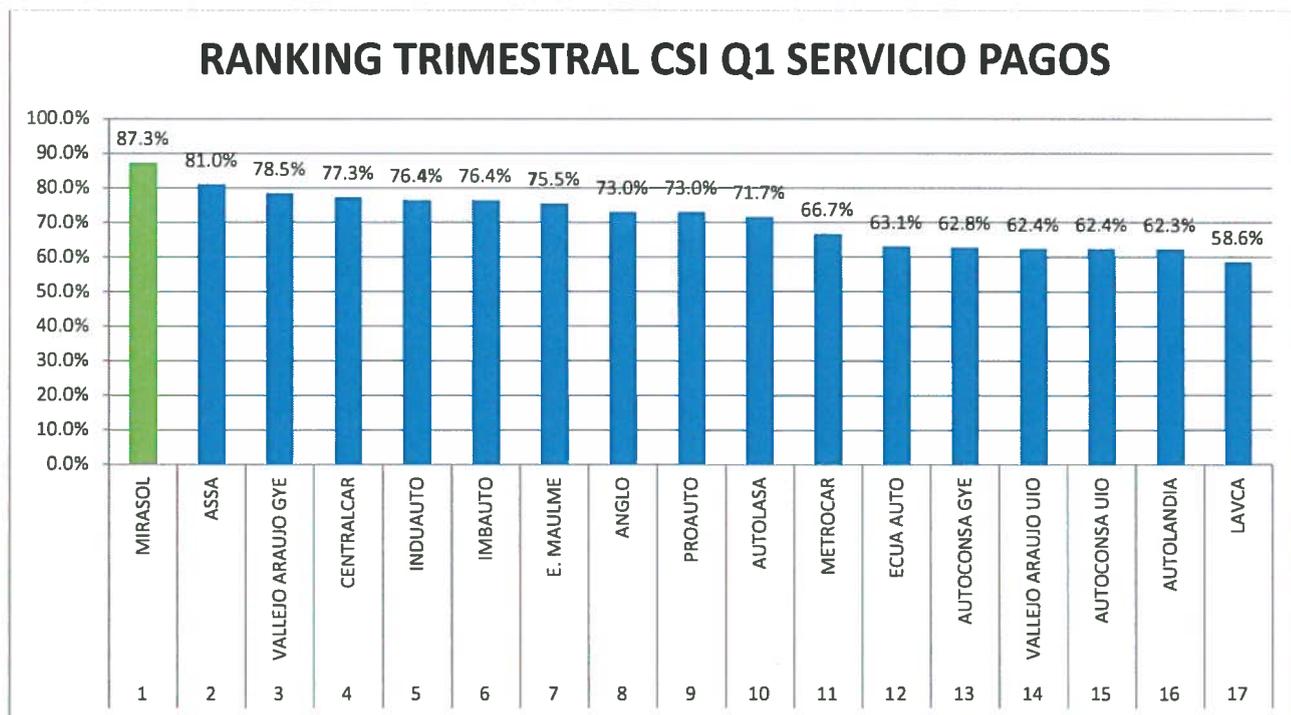
	Ene - Dic ' 11	Ene - Dic ' 12
MIRASOL	4,367	3682
Av. España	1,823	1432
O. Lazo	618	516
Loja	1,336	1125
Azogues	590	536
Américas	0	73

Debemos resaltar que en el 2012 finalizamos la construcción de nuestro nuevo local en la avenida de las Americas para el negocio de Camiones con amplias instalaciones de showroom y talleres.

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 2012 a 38.876 clientes que represento el 8% de crecimiento con relación al 2011. 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	2012
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	\$2'597,895.00
CRECIMIENTO	39%	36%	16%	6%	8%	1%	22%	8%

La utilidad generada por talleres asciende a **\$1,453,413** antes de gastos operativos, con un crecimiento del 19% en resultados comparados con el año 2011, lo que representa un margen bruto de 55.9% sobre las ventas.

La gestión en repuestos hemos alcanzado un crecimiento del 11% con unas ventas de \$ 6'993.242,00 de las cuales el 58.5% provienen de talleres y el 42.5% de las ventas de mostrador y externas, contribuyendo a los resultados de la compañía con una utilidad bruta de **\$ 1,844,464,00**

Dado el importante crecimiento de las ventas de repuestos y el incremento del negocio de posventa en camiones, fue necesario que Mirasol tenga que incrementar el stock de repuestos en Camiones lo que inicialmente afecto la rotación del inventario que para finalizar el año 2012 se alcanzo una rotación del 4.2 veces, con el crecimiento del negocio de camiones este indicador se ira regulando a una rotación superior a 4.5 veces que representa un inventario sano y que permite atender los requerimientos del negocio y que ya lo teníamos en el año 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 2011 se mantuvo en productos de mas de 24 meses el 10.61% del inventario total, para diciembre 2012 este porcentaje cerró en 9.73%, este rubro seguirá siendo una de nuestras prioridades nuevamente en el 2013 con el fin de alcanzar un porcentaje del 5% de obsolescencia.

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 2012 por \$ 238.697,00.

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 afecta 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 2011 alcanzamos a cubrir el 89% de los costos fijos y en el 2012 cubrimos el 117% de los costos fijos de la compañía con la utilidad bruta de posventa.

Cartera:

Composición Cartera Mirasol

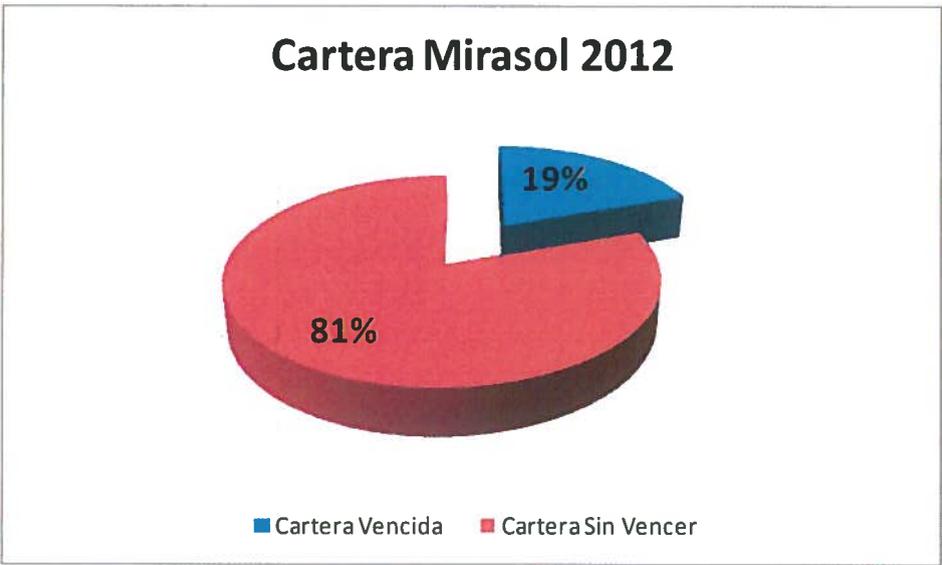
La cartera total clientes al 31 de diciembre 2012 asciende a \$5,971,856.55 que está compuesta por \$4,809,118.36 de cartera sin vencer y \$1,162,738.19 de cartera vencida.

La cartera vencida por más de 360 días representa el 1.80% del total de la cartera, valor que asciende a \$107,288. El 80.53% de la cartera \$4,809,118.36 en cartera por vencer. Debemos anotar que debido a una fuerte gestión de cobranzas, de mejora en los procesos de control y de depuración realizada en el año 2012, se redujo considerablemente el monto total de cartera pasando de 9'507.379 dolares a diciembre del 2011 a 5'971.856.55 a diciembre del 2012.

	Vencido +360 días	Vencido de 90 a 180 días	Vencido de 30 a 90 días	Vencido hasta 30 días	Cartera Vencida	Cartera Sin Vencer	Total de Cartera
COMO NUEVOS	\$ 1,719.64	\$ 8,430.98	\$ 16,081.80	\$ 82,311.20	\$ 108,543.62	\$ 385,509.47	\$ 494,053.09
POSTVENTA	\$ 76,266.63	\$ 154,992.34	\$ 135,731.85	\$ 60,358.53	\$ 427,349.35	\$ 548,972.47	\$ 976,321.82
VEHICULOS	\$ 29,301.99	\$ 199,533.63	\$ 175,380.50	\$ 222,629.10	\$ 626,845.22	\$ 3,874,636.42	\$ 4,501,481.64
Total	\$ 107,288.26	\$ 362,956.95	\$ 327,194.15	\$ 365,298.83	\$ 1,162,738.19	\$ 4,809,118.36	\$ 5,971,856.55

El 75% de la cartera total \$4,501,481.64 pertenece a la división vehículos, el 8% de la misma \$494,053.09 pertenece a la división Como Nuevos y dejando el 16% del total de la cartera \$976,321.82 a la división Postventa, monto que es compuesto por Accesorios, Repuestos y Talleres.

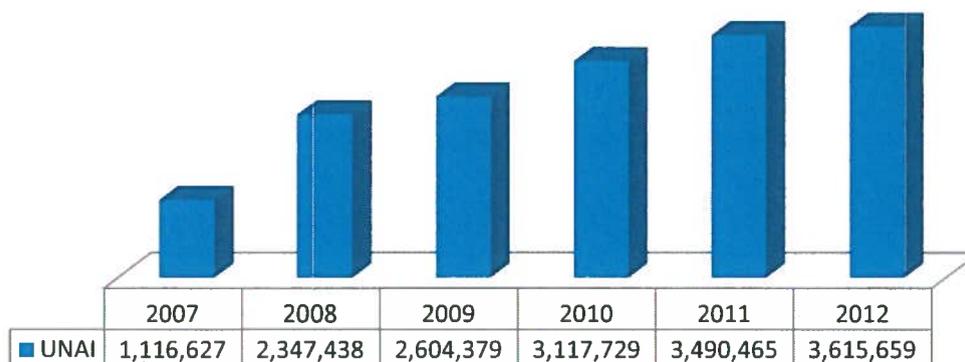
Cartera Vencida	Cartera Sin Vencer	Total de Cartera
\$ 1,162,738.19	\$ 4,809,118.36	\$ 5,971,856.55
19.47%	80.53%	100.00%



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 descunteras. 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.

EVOLUCION UTILIDAD 2007 -2012



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.

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

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 del 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

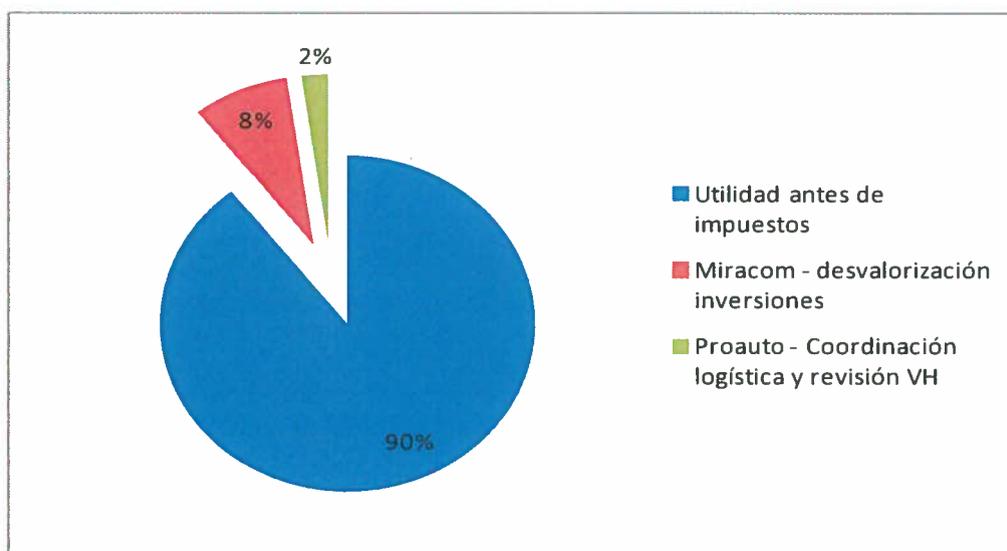
Debido a la perdida de valor del patrimonio en Miracom producto de su desvalorizacion, se procedio a ajustar el valor de la inversion de acuerdo a los balances de Miracom lo que afecto al resultado 2012 en \$ 334.536,91.

Valor en propiedades de inversion (Machala).

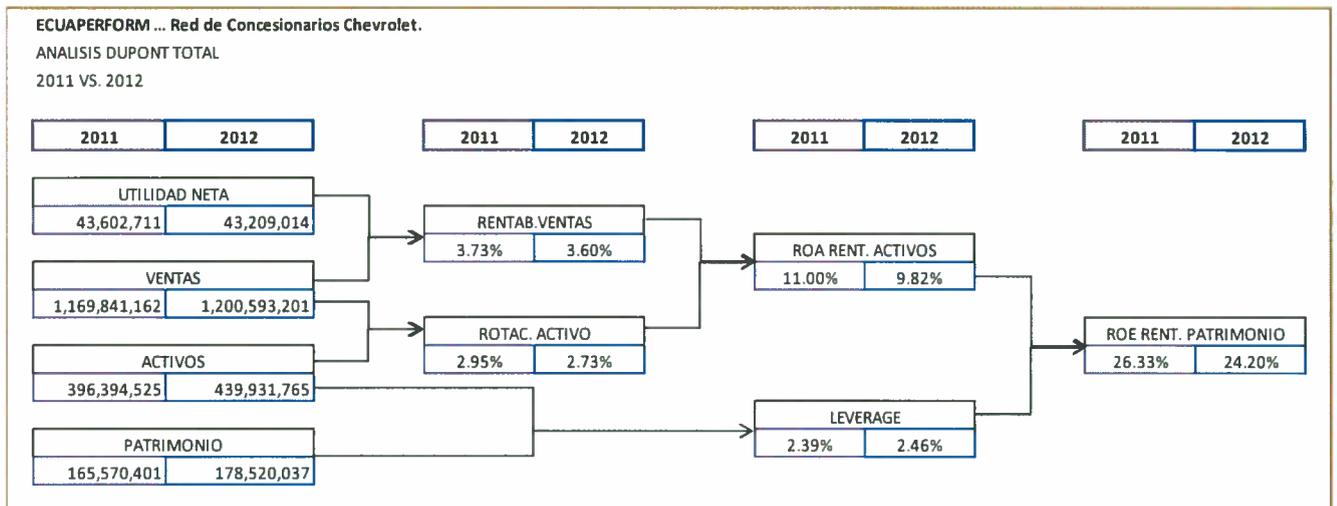
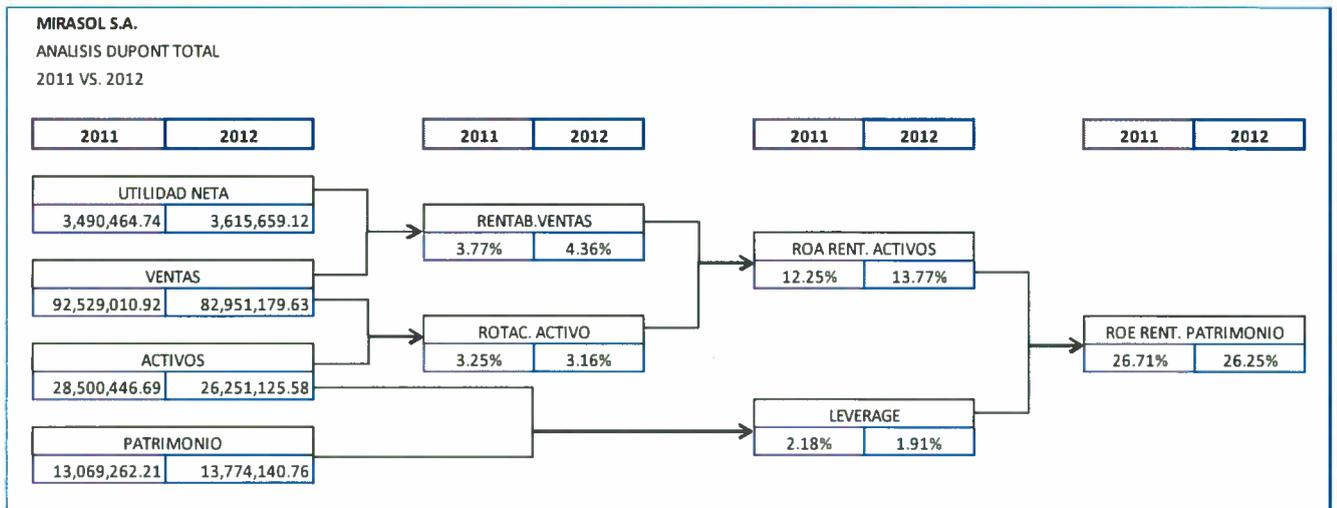
En el año 2010 se realizo el avaluo del inmueble de Machala propiedad de Mirasol y en uso por E Maulme, valoracion realizada por Acurio Cia. Quienes valoraron en \$1'781.878,73; valor que fue ajustado al patrimonio, en el año 2011 se realizo una nueva valoracion misma que determino una reduccion en el valor por \$208.944,47, siendo el valor actual de \$1'572.934,26 que es mas cercano al valor de realizacion.

UTILIDAD 2012

Utilidad antes de ajustes	4,043,427.03
Utilidad antes de impuestos	3,615,659.12
Miracom - desvalorización inversiones	334,536.91
Proauto - Coordinación logística y revisión VH	93,231.00



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 2011 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 2012 el **26.25%** sobre la inversión realizada (En la utilidad se encuentra descontado la desvalorización de la inversión en Miracom 27.21%), contrastado con el año 2011 que fue de 26.71%, tomar en consideración que durante el 2012 se incremento el activo fijo de la compañía y gran parte de este proyecto fue financiado con fondos propios que se capitalizan incrementando el patrimonio a diciembre del 2012. Haciendo un comparativo con la red de concesionarios el promedio de la red es el **24.20%**.

Podemos resaltar que la rentabilidad sobre la inversión en Mirasol se mantuvo con relación al 2011 y la utilidad sobre las ventas el 2012 fue de 4.36% mientras que el promedio de la red se encuentra en el 3.60%. Debemos tener presente que el resultado de Mirasol utilizado en esta grafica se encuentran descontadas las desvalorizaciones de la inversión en Miracom, expuesto anteriormente.

Trabajando con la gente y en la gente:

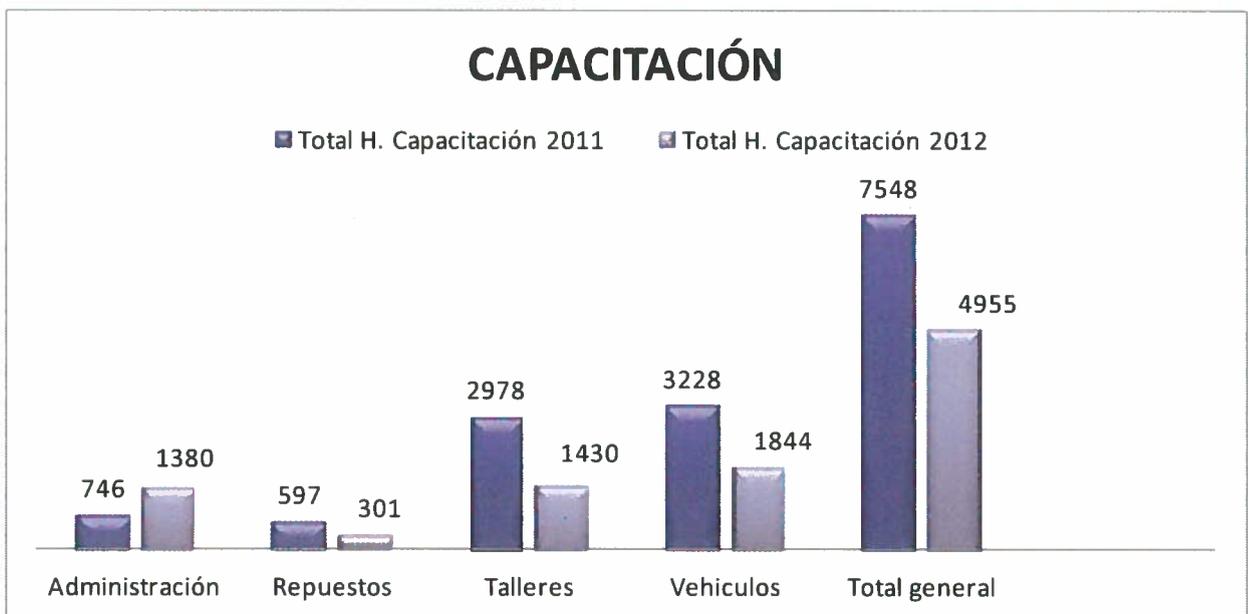
La base para el cumplimiento de los objetivos y alto desempeño de la compañía está fundamentado en la calidad del equipo humano que trabaja en Mirasol, trabajamos intensamente en fortalecer un sentido de pertenencia, basado en valores institucionales como son: Ética, orientación a Resultados, orientación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

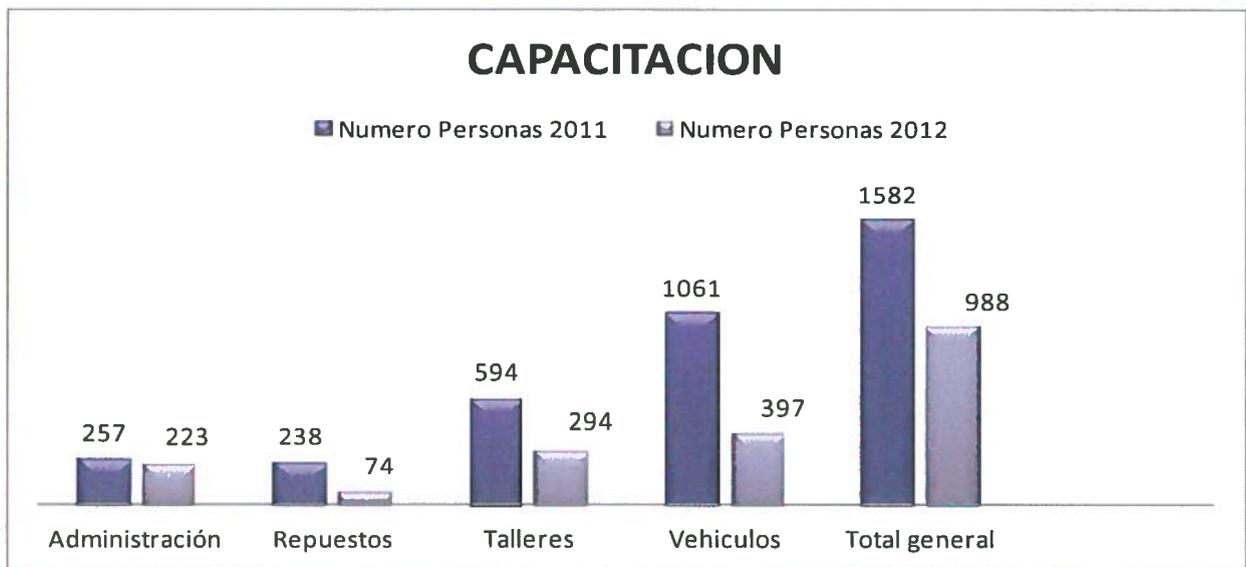
Mirasol busca atraer, desarrollar y retener el mejor talento humano. Para lograr este objetivo hemos definido una serie de estrategias que se han desarrollado durante todo el año siendo las principales:

- 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 4955 horas de capacitación a 988 usuarios a nivel de todo Mirasol, destacando temáticas como "Escuelas de Liderazgo", para desarrollar el potencial y nuevos líderes, continuamos con el 3er 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 \$158.517,60 dólares, valor que se ha venido acumulando a la largo de los últimos años, de este valor se encuentra en proceso legal \$ 99.229,35 en diferentes instancias y la diferencia es decir \$59.288,25 se encuentran en proceso pre-legal, este valor está cubierto por las provisiones de incobrables de la cartera que asciende a \$217.685,27.

Tributario:

Al 31 de diciembre de 2012 la Compañía mantiene trámites legales en proceso, los mismos que se detallan a continuación, sin cambio alguno:

"Ante los Señores Jueces del Tribunal Distrital de lo Fiscal No.03 sede en Cuenca, Juicio 12-08:

Demanda en contra del Director Regional del Austro del Servicio de Rentas Internas en la que se impugnó la resolución administrativa constante en la Providencia No. 101012008P000002, de fecha 22 de enero de 2008, en la que se declara improcedente la solicitud de pago en exceso de Impuesto al Valor Agregado. Con fecha 01 de junio de 2010 se solicitó la ejecución de la sentencia advirtiendo que la misma aceptó la demandada presentada por Mirasol S.A. Con fecha 16 de junio de 2010, mediante resolución No. RAU-RECREFC10-00004 la administración tributaria se ha pronunciado respecto de la "Petición de Rectificación en la base de datos y pago en exceso de impuesto al valor agregado, negando la rectificación en la base de datos y la solicitud de pago en

exceso, razón por la que, se impugnó dicha resolución, juicio que fue signado con el no. 51-2010 y se insistió al Tribunal Distrital de lo Fiscal, a que se disponga que la Administración Tributaria cumpla con la sentencia, sin embargo el tribunal con fecha 01 de julio de 2010, mediante Auto dice que la Administración tributaria si habría cumplido con lo mandado en la sentencia antes referida, por lo que sobre dicho auto se presentó un recurso de casación con fecha 8 de julio de 2010, mismo que al momento se encuentra pendiente de resolución."

"Ante los Señores Jueces del Tribunal Distrital de lo Fiscal No.03 sede en Cuenca, Juicio 51-2010:

Con fecha 16 de junio de 2010, se presentó una demanda en contra de la Resolución No. RAU-RECREFC10-00004 que negó la petición de rectificación en la base de datos y la solicitud de pago en exceso. En este juicio al momento ha sido ya presentada la contestación a la demanda y se encuentran próximos a pedir la apertura de la prueba. **En el 2012 El Tribunal Distrital emite providencia en la que dice considerar cumplida la sentencia con la emisión de la Resolución antes indicada por lo que Mirasol presentó casación ante la Corte Nacional, la que habiendo sido calificada de procedente se encuentra a la espera de Sentencia. En este proceso en días pasados se llevó a cabo una Audiencia, presentándose las necesarias alegaciones en pro de una sentencia favorable. Por cuanto la Resolución RAU-RECREFC10-00004, podía adquirir firmeza y por esa firmeza pretenderse por la Administración Tributaria que no quepa reclamación judicial, Mirasol la impugno en juicio el que se tramita ante el Tribunal Fiscal de Cuenca, estando a la fecha dispuesta de oficio una diligencia pericial.** Con relación a las posibles contingencias en caso de obtener fallos negativos, se debe indicar que estas serian el no obtener la devolución solicitada, por los valores indebidamente pagados en el año 2001."

Atentamente,



Pedro Torres Peña

Gerente General