Mirasol CHEVROLET SIEMPRE CONTIGO

INFORME PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE MIRASOL S.A.

En cumplimiento con lo establecido en el estatuto social de Mirasol S.A, pongo en consideración de los señores accionistas de la compañía, el informe de Gerente General por el ejercicio económico 2007.

ENTORNO POLÍTICO ECONÓMICO

El periodo 2007 se caracterizó por una marcada incertidumbre sobre las tendencias políticas dictadas por el Presidente Correa y que generaron un ambiente difícil de pronosticar, por lo que Mirasol operó con cautela tomando como escenario un mes a la vez y con una administración enfocada a reducir inventarios así como a mantener un control sobre los gastos y priorizar el crecimiento de posventa.

El PIB en Ecuador creció en el 2,65% en el año 2007, a un ritmo inferior comparado a los países vecinos, a pesar de los altos precios del petróleo, esto es un claro efecto de la falta de confianza del sector productivo y económico en las políticas del gobierno. Vivimos en una constante incertidumbre debido a las políticas impuestas por un gobierno que tiene los poderes del estado a su favor y una asamblea cuyas decisiones lo veremos en los próximos meses.

ÁREAS DE NEGOCIO

Debo destacar que como resultado de la gestión del 2007, Mirasol se hizo acreedor por segunda vez consecutiva a la distinción honorífica de General Motors del Ecuador al ser miembro del Club Presidente.

Para hacerse acreedor a este reconocimiento Mirasol tuvo que cumplir con una serie de parámetros que entre otros, miden el trabajo realizado en cuanto a la reducción de costos estructurales, utilidad bruta, calidad del servicio, cumplimiento de objetivos comerciales, lealtad de clientes así como calidad en los trabajos realizados.

Este importante reconocimiento brinda a Mirasol por segundo año los siguientes beneficios:

Incremento del 50% en el apoyo publicitario (aprox. $35.000)
Incremento del 10% en la tarifa de mano de obra por garantías (aprox. $8.000)
Descuento adicional del 0,5% en todas las compras de repuestos durante el año 2007.(aprox. $ 13.000)

Lo cual suma un beneficio adicional de $56.000 a favor de Mirasol.

Este gran logro se lo debe al compromiso y trabajo de todo el equipo humano de Mirasol, que ha sabido responder a las diferentes exigencias y planes de trabajo de esta gerencia, basados en una administración por objetivos, participativa, transparente y con credibilidad que el personal lo ha sabido hacer suyo.

VEHÍCULOS

Durante el año 2007 Mirasol ha puesto un especial empeño en estandarizar los procesos de venta de vehículos mediante la medición de éstos y con la implementación de un control estadístico del desempeño de la fuerza de ventas, midiendo los principales factores que inciden en la decisión de compra.

La aplicación de estos estándares nos ha permitido tener una mejor estabilidad en los resultados de ventas mensuales.

El crecimiento del año 2007 fue de un 4.4% en unidades con relación al 2006, cifra importante considerando la difícil situación política del país y el contraste con el resultado de la marca que perdió un 10% de volumen en el 2007 con relación al año anterior. Este comportamiento en gran parte se debe al buen seguimiento dado a los clientes así como al mejor control de las diferentes variables que determinan la compra.

El año 2007 se vendieron 2416 unidades con una facturación de $ 39'977.926,00 en vehículos y una facturación global de $ 45'223.143,00 incluido posventa.

Mirasol además se destacó por conseguir el primer puesto en la aplicación de estándares GM Difference y fue distinguido con una nominación por ser una de las compañías con el mejor manejo administrativo financiero a nivel de la red de concesionarios Chevrolet región Andina, nominación importante para esta gerencia ya que indica el buen uso de los recursos, la flexibilidad a reaccionar a los cambios del entorno y un resultado económico superior a la media de la red.

TALLERES

Apalancar nuestro negocio en posventa es considerado como prioritario para esta administración ya que la incertidumbre económica puede afectar en cualquier momento el nivel de venta de vehículos nuevos ya que es una industria muy sensible a estos cambios. Al contar con un negocio de talleres que nos permita cubrir un porcentaje importante de nuestros costos fijos, nos permitirá solventar situaciones adversas de mejor manera. Esta decisión se basa en el crecimiento del parque automotor de los últimos años donde la industria se ha mantenido sobre los 80.000 vehículos y la necesidad del consumidor de contar con un taller de servicio confiable y de calidad, Mirasol ha capitalizado estos requerimientos de los clientes lo que se ha traducido en un crecimiento en la venta de repuestos y servicios, este ultimo ha crecido durante el 2007 en 16,09% con relación al 2006. Con una facturación de $ 1'554.257.00 en mano de obra.

La utilización de nuestros talleres se encuentra en los límites al haber aumentado el número de vehículos atendidos de 21.218 en el 2006 a 22.707 en el 2007 con un crecimiento del 5% en unidades atendidas, teniendo un índice de ocupación del 87% y con una utilización del recurso humano del 95%, para lo cual en el 2008 estamos inaugurando un nuevo punto de venta que nos permitirá mejorar la atención a nuestros clientes.

La única manera de ser consistentes en el crecimiento es asegurando la permanencia de estos clientes y de los nuevos por venir, es por ello que Mirasol ha dado la importancia necesaria a los siguientes factores que son medidos diariamente y constituyen la base de su crecimiento:

El índice de satisfacción de clientes registra un indicador interno del 96%
El control de reproceso en el 2006 con el 2,48% y el en 2007 con el 2.10%
El índice de satisfacción del cliente medido por GM y la red de concesionarios GM con 4.14 y Mirasol mantiene un indicador de 4.

REPUESTOS

Para el año 2007 continuamos con los tres ejes principales que se fijaron en el 2006 que han sido nuestra prioridad dentro del negocio de repuestos, estos ejes son:

Control de Obsolescencia: Este tema ha constituido una constante preocupación de la administración, pues el adecuado control de obsoletos necesita de una planificación minuciosa de los pedidos y control permanente sobre los requerimientos del mercado. El 2007 iniciamos con un total del 12,57% de obsoletos y terminamos el año con un 4,44% superando de esta manera nuestro objetivo para el año.

Rotación de inventarios: Al igual que la obsolescencia este es otro factor decisivo en el negocio de repuestos que ha requerido de un continuo control para alcanzar una rotación de 3.51 veces al año.

Rentabilidad: Como resultado de haber aplicado una política comercial y de compras adecuadas con una continua medición de los resultados y objetivos claros, nos ha permitido maximizar los descuentos de fabrica y controlar los descuentos al cliente final alcanzando el 27% de rentabilidad durante el 2007.

El área de repuestos ha mostrado durante el 2007 continuar con un desempeño adecuado no sólo en la rentabilidad como lo hemos indicado sino también en el crecimiento con relación al 2006 alcanzando un 10,49%.

PERSONAL

La base del desarrollo de Mirasol es su gente. El ambiente de trabajo es una permanente preocupación de la administración así como el continuo desarrollo personal y profesional, aspectos que se transforman en innovación, compromiso, motivación y resultados para Mirasol y su equipo de trabajo como en este año lo ha reconocido GM.

Mirasol durante el 2007 invirtió en 1800 horas de capacitación externa y 4000 horas de capacitación interna en las diferentes áreas con un total de 157 personas capacitadas.

En el presente informe manifiesto a la Junta General mi reconocimiento al equipo humano quienes con su esfuerzo diario y compromiso contribuyen al continuo desarrollo de la compañía.

FINANCIERO

Dentro de la gestión financiera hemos enfocado gran parte de nuestro esfuerzo en el 2007 en mantener una cartera sana, un control efectivo del nivel de gastos y un enfoque en normalizar nuestros procesos a través de la elaboración de procedimientos para distintas áreas.

En cuanto a cifras, la cartera se ha mantenido sana como en el 2006 con un promedio de 26 días y para diciembre del 2007 con una cartera vencida de 17,8 días.

En el control de gastos se ha logrado mantener el 7,64% en el 2007 vs. 7,62% en el 2006, a pesar de la inflación y aumento de gastos y costos ocurridos durante este año.

LEGAL Y TRIBUTARIO

Declaraciones de IVA (rectificatorias) por el año 2001
Se encuentra aceptada parcialmente la demanda y declarado la invalidez jurídica de la providencia dictada por el SRI; por parte del tribunal se exige al SRI dar un pronunciamiento, el cual emite providencia ratificándose en la invalidez de la solicitud de pago en exceso, ante lo cual Mirasol S.A. nuevamente apela al tribunal calificando la demanda por la cuantía de 400 mil dólares.)

Determinación del Impuesto a la Renta por el año 2001

Se impugnó la resolución la cual negaba parcialmente el pago en exceso, Con fecha 20/ nov/2006 se solicitó la expedición de la sentencia a la cual el tribunal fiscal con fecha 22/nov/2006 indicó que se dispone a elevar los autos a la Sala para su Resolución, estado que permanece hasta la fecha. El reclamo asciende a: US$ 59.000,00 en contra.

Reclamo por pago en exceso correspondiente al Impuesto a la Renta por el año 2002.

Esta solicitud por devolución fue planteada por US$. 91.883,39; de este valor el SRI nos ha reconocido y emitido ya una nota de crédito por US$ 61.911,00; la diferencia se contabilizo en el año 2006 como gasto.

Reclamo por pago en exceso correspondiente al Impuesto a la Renta por el año 2003.

Esta solicitud por devolución fue planteada por US$. 77.687,24; de este valor el SRI nos ha reconocido y emitido una nota de crédito por US$ 70.231,50; la diferencia se contabilizo en el año 2007 como gasto.

Atentamente,

Pedro Torres Peña
Gerente General
Mirasol S.A