

Quito, 11 de marzo del 2013

INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2012

MANSUERA S.A

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a los Estatutos de la Empresa es grato para mí presentar a continuación el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2012.

1. ECONOMÍA

La cifra oficial de crecimiento del Ecuador durante el año 2012 fue de 4.7%.

Las exportaciones tuvieron un fuerte crecimiento del 7% de 22.300 a USD 23.898 millones, pero todavía existe un déficit de Balanza Comercial de USD140 millones.

El precio del barril de petróleo en el 2009 promedió USD 50, en el 2010 el promedio fue de USD 72 por barril, USD 97 en 2011 y USD 93 en 2012. El petróleo sigue siendo 55% del total de exportaciones lo que revela una fuerte dependencia en este producto, situación que puede haber llegado a su límite y podría complicar el futuro del modelo económico del actual gobierno.

La inflación del Ecuador en el año 2012 se ubica en 4.1%. El desempleo cierra en el 2012 con 5.04% de la población económicamente activa, pero el subempleo afecta a más del 50% de la PEA.

Los depósitos en el sector financiero privado crecieron USD 26.692 millones y las operaciones crecieron a USD 20.000 millones en el año 2012.

El gobierno ecuatoriano tomó medidas para imponer impuestos y cupos de importación al mercado automotor, lo cual ha frenado fuertemente el crecimiento del sector, reduciendo a menos de 100.000 unidades en el año 2012.

Este año como los anteriores, se dieron varios cambios a nivel tributario, legal y de mercado, debido a reformas y leyes implementadas por el Ejecutivo, que aún generan incertidumbre por la falta de reglamentación, como la Ley de Regulación de Poder en el Mercado.

El actual parque automotor permite a la empresa tener oportunidades de negocios, tomando en cuenta que las marcas que comercializamos repuestos son: Toyota, Mazda, Hyundai, Chevrolet, KIA, Nissan, Renault, Spicer y Aisin, las mismas que representan más del 80% del mercado automotor.

2. ANALISIS DE LA EMPRESA

2.1. ESTRATEGIA CORPORATIVA

Seguimos trabajando en llegar a ser el proveedor de repuestos automotores preferido en el mercado ecuatoriano y andino por su por eficiente logística, excelente servicio y calidad de repuestos.

2.2. GERENCIA GENERAL

- A lo largo del año se cumplió con la Ley y con los Estatutos de la Empresa.
- Al salir Luis Baca de la Gerencia de la empresa para manejar la empresa del Grupo en el Perú, se nombró desde junio del 2012 a Diego Ponce como nuevo Gerente General de MANSUERA
- La empresa, promueve con su filosofía una cultura de honestidad y cumplimiento y Auditoría Interna se preocupa de eliminar las oportunidades de fraude controlando y mejorando los procesos.

2.3 REPUESTOS

A continuación un cuadro resumen del comportamiento de las diferentes marcas de REPUESTOS que comercializa la empresa:

MARCA	USD VENTAS	PESO VENTAS	USD COSTO	UTILIDAD	MARGEN
TOYOTA	4,719,033	35.8%	3,172,760	1,546,273	32.8%
MAZDA	3,538,730	26.8%	3,010,169	528,561	14.9%
GM	2,616,692	19.8%	2,143,888	472,804	18.1%
HYUNDAI	1,509,973	11.5%	1,144,669	365,304	24.2%
KIA	60,827	0.5%	48,455	12,373	20.3%
NISSAN	19,568	0.1%	15,875	3,694	18.9%
RENAULT	4,621	0.0%	3,804	817	17.7%
SPICER	260,067	2.0%	180,329	80,538	30.9%
OTROS	457,210	3.5%	359,848	97,362	21.3%
TOTAL	13,187,522	100.0%	10,079,798	3,107,724	23.6%

Como se puede ver claramente en el cuadro, existen marcas como MAZDA que si bien representan un alto valor en las ventas (26,8%) el margen bruto que nos genera es insuficiente para cubrir los gastos que tenemos, situación que la debemos resolver lo antes posible.

Las nuevas marcas como Kia, Nissan y Renault, que fueron implementadas en el último trimestre del 2012, comenzarán recién en el año 2013 a representar un valor interesante para la empresa, el cual sumado debería dar más de 100.000 usd mensuales, esperando q representen alrededor del 8% de las ventas.

A continuación una comparación de las ventas mensuales de repuestos:

ventas MANSUERA REPUESTOS

Mes	Vta-11	Vta-12	2012 vs 2011
Ene	992,107	1,101,202	11%
Feb	906,107	1,003,763	11%
Mar	948,633	1,159,714	22%
Abr	895,146	1,034,312	16%
May	1,008,946	1,105,646	10%
Jun	1,148,799	1,103,257	-4%
Jul	915,558	1,164,008	27%
Ago	1,084,263	1,173,163	8%
Sep	1,112,008	940,195	-15%
Oct	1,038,812	1,218,371	17%
Nov	1,024,541	1,192,397	16%
Dic	1,077,269	991,495	-8%
total	12,152,187	13,187,522	9%

Durante el año 2012, se tuvo en promedio 1.84 meses de stock, se debe trabajar intensamente tanto en el CPD como en las agencias, para que marcas maduras y bien abastecidas como Toyota, GM y Mazda tengan menor inventario. Existe cerca de 160.000 usd de inventario G,H,J y k, el cual no ha salido en el año 2012, se trabajará para con promociones e incentivos liquidarlo.

2.4 PIAGGIO

En el año 2012 se vendieron 255 unidades, esto es 126 unidades más que el 2011.

año 2012	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
	UND	UND	UND	UND	UND								
Unidades	24 Unidad	11 Unidad	22 Unidad	22 Unidad	18 Unidad	23 Unidad	42 Unidad	14 Unidad	18 Unidad	26 Unidad	8 Unidad	24 Unidad	255 Unidad
Ventas Netas	92,971	41,553	90,306	82,844	71,210	102,836	173,548	57,278	40,902	82,479	31,061	93,516	1,008,798
-Costo de Ventas	-76,672	-38,779	-60,874	-67,492	-58,791	-82,701	-143,893	-48,896	-34,048	-76,584	-26,000	-78,522	-845,856
Utilidad bruta Motos	16,300	2,774	29,432	15,352	12,419	20,135	29,655	8,382	6,854	6,895	5,061	14,994	163,942
margin bruto	18%	7%	33%	18%	17%	20%	17%	15%	17%	8%	16%	16%	16%

El negocio de las Tricimotos, al igual que el año 2011, tuvo una serie de problemas, que no permitió el crecimiento esperado del mismo, tanto es así que en junio del 2012 el gobierno nacional, prohibió la importación de tricimotos. Si bien logramos homologar las Tricimotos de pasajeros (diesel y gasolina) no se logró aclarar las reglas del juego y hasta la fecha no se puede importar nuevas unidades. En relación a las de carga el tema es más complicado, ya que la ANT definió que no se pueden homologar estas unidades y por lo tanto no se puede vender en ninguna parte del país, teniendo en la empresa cerca de 50 unidades de carga.

A finales del año 2012, logramos obtener la distribución para el Ecuador de las motos PIAGGIO, esto es VESPA, APRILIA, MOTO GUZZI Y PIAGGIO, las primeras motos fueron embarcadas en Italia el 27 de diciembre del 2012. Se contrató al Sr Alejandro Henao para manejar el negocio de Piaggio, esperamos abrir el local en el primer semestre del año 2013 y llegar en un año normal a la venta de cerca de 300 motos anuales.

2.5 CREDITO Y COBRANZAS

El nivel de Cartera vencida a Dic del 2012 está en el 23%, nivel demasiado alto para lo que requiere la empresa, motivo por el cual se ha tomado una serie de medidas y controles para bajar hasta mediados del año 2013 a menos del 20%.

Agencia	Total	Por vencer	Vencido	%
CPD	1,349,753	1,011,994	337,760	25%
CUENCA	208,480	153,818	54,662	26%
GYE	229,407	172,085	57,321	25%
MACHALA	62,351	49,269	13,082	21%
MANTA	39,934	39,312	622	2%
NKN	148,428	132,723	15,704	11%
PRENSA	132,295	99,918	32,378	24%
RIOBAMBA	1,433	1,433	-	0%
SANTO DOM	73,787	58,660	15,098	20%
VLF	113,724	99,075	14,649	13%
Total general	2,359,551	1,818,296	541,255	23%

2.6 ESTRUCTURA Y PERSONAL

En el segundo semestre del 2012 se realizó ciertas modificaciones en la estructura comercial de la empresa, se nombró a Rodrigo Pilapanta como Jefe de Agencias, a Paulo Granja como Jefe de CIAS de Seguros y a Fernando Mejía como Jefe de Mayoristas, esto nos ayudará a enfocarnos en cada uno de los canales a ser atacados por la fuerza de venta.

Para poder solventar el incremento de ventas que necesita la empresa y tener el suficiente control de las operaciones de las mismas, en el año 2012 se incrementó el personal de la empresa en 16 personas, los que se detallan a continuación:

En **AGENCIAS** se incrementaron 9 personas: Machala 2, Manta 3, Riobamba 3, Prensa 1

En el **CPD** se incrementaron 7 personas : GG 1, GM 1, KIA 1, NISSAN Y RENAULT 1, Jefe de Mayoristas 1, personal discapacitado 1

CONTABILIDAD: Desde inicios del 2012 se incluyó en la nómina de Mansuera al Sr William Pulupa, contador de la empresa.

2.7. MERCADEO

En el segundo semestre del año 2012 se contrató a la empresa de Publicidad UMA, con la cual se realizó una renovación de la imagen corporativa de MANSUERA, tanto en logotipos, colores y lo más importante en los locales de la empresa, para que nuestros clientes vean las 7 marcas que representamos y dejemos de estar tan TOYOTIZADOS.

En los nuevos locales abiertos en el 2012 (Machala, Ambato, Riobamba y Tena) se realizó actividades de promoción (radio, periódico, BTL, inauguración, etc) que generaron gastos adicionales los presupuestados

2.8 DEPARTAMENTOS DE APOYO

Los departamentos de Apoyo son manejados en su mayor parte a CB y Contabilidad por JHF.

CONTABILIDAD

La compañía JHF nos realiza la contabilidad y de la empresa, se está trabajando en conjunto para optimizar recursos y que cada vez apoyen de mejor manera a la empresa.

RECURSOS HUMANOS

Se tienen muchas oportunidades de mejora en el departamento de RRHH, por lo tanto en el año 2013 lo incluiremos en la estructura de Mansuera.

3. RESULTADOS FINANCIEROS

La empresa goza de una sólida situación financiera, tenemos una liquidez suficiente para afrontar todas nuestras obligaciones con los proveedores. Tenemos que buscar maneras de reducir la cartera que tenemos con nuestros clientes, ya que ellos nos pagan en promedio en más de 60 días y nosotros pagamos a nuestros proveedores en promedio en 50 días, adicionalmente debemos considerar el impacto de los aproximadamente 70 días que tenemos de inventario, razón por la cual necesitamos equilibrar nuestro ciclo de caja

Si bien las ventas de repuestos del año 2012 fueron 1'035 M usd (9%) mayor que los del 2011, nos quedamos cortos en 1 MM (8%) de usd frente al presupuesto, situación que se espera revertir en el 2013 con el normal funcionamiento de las nuevas agencias y con la evolución de ventas de las nuevas marcas.

RENTABILIDAD

Si bien las ventas totales de la empresa crecen en 1.485 M usd (12%) , la utilidad del año 2012 decrece en 32.947 usd (9%), básicamente por lo siguiente:

- **GASTO DE PERSONAL:** El incremento de las 16 personas mencionadas anteriormente, representaron un incremento de 340.000 usd, lo que significa un 31% de incremento en el gasto, estos valores se deben justificar en el año 2013 donde se concrete el incremento de venta de las nuevas agencias y de las nuevas marcas.
- **BAJAS Y RESERVAS:** se realizó un gasto como provisión por obsolescencia de inventario de 130.000 usd
- **PUBLICIDAD, SÚMINISTROS, MANTENIMIENTO, VIAJES, AMORTIZACIONES:** estos gastos sufrieron un incremento mayor que las ventas, lo cual en su mayoría se explica por las nuevas agencias que al inicio generan incremento de gastos para ponerlas a punto.

concepto	diciembre-11		diciembre-12		diciembre-13	%
	USD	%	USD	%		
Ventas netas	12.998.216	100.00%	14.812.897	100.00%	1485.576	12%
Costo de ventas	(9.832.233)	-77.58%	(9.833.798)	-77.08%	(1081968)	-18%
Utilidad bruta en Ventas	3.166.083	22.42%	4.979.099	22.91%	404.013	14%
Descuentos y otros ingresos	89.97	0.70%	40.273	0.28%	(48.916)	-55%
margen bruto	3.256.060	21.7%	5.019.372	22.83%	455.097	8%
gastos operacionales	(2.372.177)	-18.68%	(2.858.052)	-20.8%	(485.874)	-20%
Utilidad antes de participación e imp a la renta	883.883	3.03%	2.161.320	2.48%	(32.947)	-8%
Part empleados en utilidades	(57.708)	-0.45%	(52.796)	-0.37%	4.942	-9%
Impuesto a la renta	(80.798)	-0.64%	(194.727)	-1.35%	(33.829)	-42%
Utilidad neta del periodo	245.377	1.94%	193.797	1.30%	(81.834)	-25%

Para el año 2013 se espera llegar a unas ventas de 17 MM de usd y tener un margen bruto del 23% con un margen neto del 4%.

4. PROPUESTA DEL DIRECTORIO PARA LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES

Luego de un análisis de la estructura de financiación del balance y la necesidad de fondos, el Comité de Directorio de la Empresa propone que las utilidades de la empresa se mantengan en el patrimonio de la empresa para futuras capitalizaciones.

5. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2013

Para el año 2013 tenemos establecido lo siguiente:

REPUESTOS:

- **NUEVAS AGENCIAS:** con el impulso que se está dando en todas las agencias de la empresa para aumentar el flujo de clientes, con las ventas de las nuevas agencias aperturadas en el segundo semestre del 2012 (Machala, Manta, Tena y Riobamba) y con las ventas esperada de las nuevas agencias que esperamos abrir en el 2013 (Ambato, Guayaquil, Loja y otra por definirse) se espera crecer las ventas de Agencias de 6.5 MM de usd a 9.2 MM de usd esto es un 40%, cifra que si bien es muy ambiciosa, esperamos tener todas las herramientas para el efecto.
- **CPD:** Hemos incorporado al equipo un nuevo vendedor de GM y los vendedores de KIA y de Nissan y Renault, q sumado al mantenimiento de nuestros clientes se espera crecer de 6.6 MM de ventas en el 2012 a 8.2 MM de usd en el 2013, cifra realmente desafiante, ya que la apertura de agencias siempre afectan las ventas mayoristas.
- **SEGUROS:** Estamos poniendo mucha energía y trabajo en la rama de Seguros, por lo cual esperamos crecer de unas ventas anuales de 1.9 MM de usd a 2.9 MM de usd, esto es un crecimiento del 52%. La mayor parte de este crecimiento se da en las agencias, ya que ellas servirán para dar un mejor servicio a las Cias de Seguro.

- **Mazda:** tenemos que encontrar una solución viable a esta marca, ya que a pesar del sin número de reuniones no se ha logrado mejor el margen y nos sigue generando pérdidas. Si hasta el primer semestre no se resuelve esta situación deberemos hacer fuertes importaciones para la BT 50.
- **GM,** estamos con excelentes relaciones con la marca y tenemos el objetivo de crecer el 35% las ventas de esta marca.
- **TOYOTA :**Es la marca con menores expectativas de crecimiento para el 2013, con apenas el 16% solo producto de las nuevas agencias
- **Hyundai,** desde el último trimestre del 2013 ha mejorado considerablemente la relación con esta marca, motivo por el cual esperamos un crecimiento del 23% en esta marca
- **KIA :** Se espera una ventas anuales de KIA de al menos 600.000 usd
- **Nissan y Renault,** se espera unas ventas anuales de 900.000 usd entre estas dos marcas, siendo la de mayo peso Nissan, ya que con Renault se ha encontrado serias dificultades.
- **Spicer,** queremos subir a las ventas en un 30%

Como resultado de lo expuesto más una serie de estrategias y tácticas a elaborarse se espera vender en repuestos 17.5 MM de usd en el 2013, con un margen bruto del 23%.

TRICIMOTOS PIAGGIO

- Realmente este negocio no presenta buenas perspectivas para el 2013, por lo cual es mejor no estimar cifra de ventas, ya que prácticamente todas las variables dependen de organismos públicos, lo cuales tienen instrucciones precisas limitar el la movilidad en el país de estos vehículos.

MOTOS PIAGGIO

- En el año 2013 esperamos vender 1.2 MM de usd en motos, esto quiere decir unas 195 motos (Vespa, Aprilia, Guzzi y Piaggio)

Con estos supuestos consolidados, presupuestamos ingresos por 18.7 MM y un Margen bruto del 22.5%.

Los gastos operacionales se estiman en 3.3 MM, como consecuencia la utilidad antes de impuestos y participación trabajadores se espera llegar a 900.000 usd

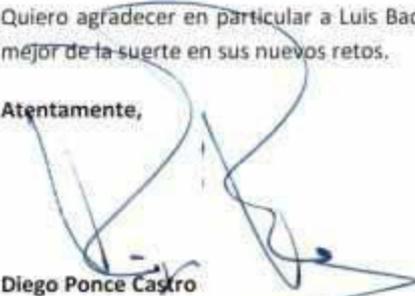
6. COMENTARIO FINAL

Como nuevo Gerente General de Mansuera, quiero agradecer tanto a los accionistas como Directores de la empresa por la confianza depositada en mi persona, me comprometo a poner todo mi trabajo, compromiso, conocimiento y valores para lograr los objetivos planteados.

Quiero comprometer y agradecer a todo el personal de la empresa y a las de las compañías que nos prestan su servicio en apoyarnos en los grandes desafíos definidos, estoy seguro que con el compromiso de todos, este camino será lleno de alegrías y buenos resultados.

Quiero agradecer en particular a Luis Baca por todo su trabajo y entrega en la compañía y desearle la mejor de la suerte en sus nuevos retos.

Atentamente,


Diego Ponce Castro

GERENTE GENERAL

MANSUERA S.A.