

2012. INFORME DE PRESIDENCIA

Señores accionistas:

Conforme lo disponen la Ley de Compañías y los estatutos de la Corporación, me es grato presentar a ustedes el Informe de Presidencia que corresponde al período enero 1 a diciembre 31 del año 2012.

En esta ocasión, y por particulares circunstancias, quiero referirme exclusivamente a los entornos dentro de los cuales se desarrollaron las operaciones de las empresas de la Corporación: el internacional, el nacional, el de la competencia y el interno.

Como es de vuestro conocimiento, el entorno internacional estuvo lleno de eventos que afectaron tanto positiva como negativamente a nuestras actividades. Comenzaré por referirme a lo que sucedió el año antepasado en Japón y Tailandia y sus repercusiones en nuestras compañías. El terremoto y el tsunami en el Japón y las inundaciones en Tailandia, países en los cuales están ubicadas las instalaciones industriales de nuestros principales proveedores de producto terminado y partes para el ensamble, afectó a nuestras operaciones, al punto que tuvimos que cerrar la ensambladora durante los primeros tres meses del año 2012, lo que ocasionó que partiésemos en desventaja para atender el mercado. El tiempo de para se lo usó para realizar adecuaciones y mantenimiento, pero a un alto costo. Aquí cabe destacar la capacidad de adaptación de nuestro personal, a todo nivel, para enfrentar dichas adversidades y operar de manera tal que a finales del año se las había compensado. Tampoco ayudó que, a comienzos del año, la moneda japonesa, importante instrumento para mantener nuestra competitividad, se revalorizó. Llegó a cotizarse a 76 yenes por dólar, un nivel que no se había presentado desde hace más de diez y siete años, obligando a nuestros operativos y directivos a desarrollar inventivas de todo tipo, que tuvieron su compensación hacia finales del año.

También, en el entorno internacional, se desarrolló una coyuntura atractiva para exportar al exterior, concretamente a Venezuela, la cual fue aprovechada con gran iniciativa por nuestros principales ejecutivos, que desarrollaron una importante línea de negocios, que produjo réditos y compensó los otros contratiempos que se mencionan más arriba.

Se sumó a estos eventos, la asociación que se consolidó en el 2012 para nuestro negocio de arrendamiento de vehículos, con la firma colombiana Kandeo, con la cual acordamos compartir en partes iguales la representación de la franquicia Avis en Colombia y Perú, con buenos resultados a la fecha, marchando las dos compañías dentro de un plan de ampliación y generación de valor, con un incremento significativo del número de vehículos de diario y flota, así como de nuestras ventas y ampliación de nichos de mercado, que hacen vislumbrar que

para fines del año 2014 comencemos a recuperar las inversiones que se han hecho para llevar adelante con éxito dichos negocios.

Todo esto es lo que considero lo más relevante dentro del entorno internacional.

El entorno nacional también fue complejo. El Gobierno acentuó su restricción a las importaciones, incluyendo las que corresponden al sector automotor, tanto CBUs como CKDs, poniéndolas dentro de cupos a los mismos niveles que regían para el año 2010, impactando nuestra expectativa de ampliar las ventas. Esto contrajo nuestra oferta de CBUs frente a una enorme demanda que se creó por la liquidez existente en el mercado local. Compensamos dichas restricciones distribuyendo eficazmente los cupos entre las diferentes marcas que manejamos y ampliando nuestra oferta exportable, que se considera fuera de cupo, así como apuntando a incursionar en los nichos que están exentos de topes de importación.

Esos, los principales eventos dentro del entorno nacional.

Trasciende el alcance de este informe los planes para aprovechar las nuevas marcas y las nuevas coyunturas que se han identificado y que se están desarrollando para mantenerlas con éxito dentro del mercado. Hay en desarrollo importantes iniciativas, que con seguridad serán objeto de comentarios positivos en el reporte del año 2013.

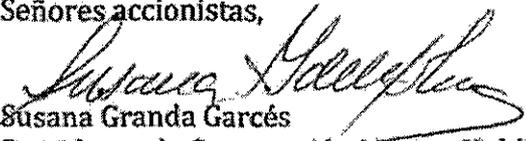
El entorno de la competencia vale la pena destacar. Las disposiciones gubernamentales, que afectaron tanto a la oferta como a la demanda de vehículos, obligó a las empresas del gremio a desarrollar iniciativas de todo tipo en las ramas comercial e industrial. Nosotros hicimos lo nuestro al iniciar y casi concluir en el 2012 una ampliación de un nuevo sistema de pintura, ELPO, que será inaugurado a principios del 2013. Una importante inversión e incorporación de una nueva y moderna tecnología a las operaciones manufactureras de Maresa Ensambladora. También creamos Maresa Center, cuya operación se relata más adelante.

En la actividad de renting, se decidió incorporar nuevos productos, en nichos que resultan atractivos y con interesante proyección: vehículos de mayores tonelajes; y maquinaria de carga. Los resultados, prometedores desde su inicio, se informarán en el informe del 2013.

Finalmente, en el entorno interno, hubo en el 2012 los lanzamientos espectaculares y exitosos de Fiat y Chrysler (con sus modelos de la misma marca además de Dodge, Ram y Jeep); la creación, antes mencionada, de Maresa Center de la Granados y en Guayaquil, en donde se concentran las ventas de las antedichas marcas y las de Mazda; el crecimiento de las operaciones de servicio al cliente, tanto con concesionarios propios y ajenos, como con talleres y centros de ventas de repuestos y accesorios; y la multiplicación de actividades para armonizar la operación de las empresas activas que integran Corporación Maresa.

Concluyo este informe agradeciendo a todos quienes conformamos la gran familia de la Corporación Maresa, en todos sus niveles, por todo el aporte y dedicación que han puesto para el bien del holding, a quienes les debo y les debemos los relacionados, nuestro especial reconocimiento.

Señores accionistas,


Susana Granda Garcés
Presidenta de Corporación Maresa Holding