

INFORME PRESIDENTA DE CORPORACION MARESA HOLDING POR EL AÑO 2008

Señores accionistas:

De conformidad con lo que disponen el Art. 231 de la Ley de Compañías vigente y el artículo vigésimo segundo de los estatutos de Corporación Maresa Holding, presento a ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico enero-diciembre del año 2008.

EL ENTORNO

La crisis mundial impactó duramente al Ecuador, y por consiguiente a las empresas de la Corporación, cuyo desempeño fue de todas maneras satisfactorio durante el año 2008. Para el Ecuador, dicho impacto se tradujo en: menores ingresos por exportaciones petroleras públicas y privadas por la baja del precio del crudo y por la caída de la demanda de nuestros productos exportables debido a la revalorización del dólar; reducción de las remesas de nuestros emigrantes; aumento de las importaciones por las devaluaciones de las monedas de nuestros proveedores; pérdidas de empleos; reducción de la demanda interna; contracción del crédito bancario; baja de la actividad económica en general. En los últimos cuatro meses del año se comenzaron a sentir los efectos de la crisis, de la cual al principio el Gobierno se sintió inmune, pero luego despertó a la realidad de que se trataba de una de una verdadera pandemia.

A esto se sumó el enorme incremento del gasto público, siendo lamentable que el país no aprovechó la bonanza petrolera y ahorró para cuando ésta, por lógica, se atenúe, consumiendo, además, los ahorros que existían de períodos anteriores.

No ayudó a la situación el trato del Gobierno a ciertos organismos y funcionarios internacionales, que curiosamente son los que ahora pueden ayudarnos a paliar la crisis.

Tampoco ayudó el alejamiento directo o velado con países con quienes tenemos importantes vínculos comerciales (EU, Colombia, Japón, Brasil, UE).

Y fue grave haber caído en mora en nuestras obligaciones por el pago de la deuda externa; y casi simultáneamente desconocer compromisos internacionales, arriesgando retaliaciones comerciales de países tradicionalmente amigos, pudiendo darse inclusive la suspensión de la compra de nuestro crudo, advertencia que provino del Gobierno peruano, en una época de contracción de la demanda de este recurso.

Es acertada la decisión del Gobierno de buscar nuevos mercados, aunque existen dudas acerca de los que hasta el momento ha abordado, de reducida importancia comercial, y que no se cree que aporten mayormente a las necesidades actuales. Sorprende la poca importancia que se le está dando a la UE comparada con la

sobredimensionada atención a otros países que económicamente no ayudan, por lo menos por el momento, en la magnitud que de ellos se esperaba.

Hay ciertos factores y hechos que pueden ayudar a paliar la situación, como son: el incremento de las recaudaciones tributarias; una inflación que el Gobierno ha logrado mantener a niveles aceptables; posibilidades, aunque controvertidas, de endeudamiento interno; ofertas de financiamiento de organismos internacionales, inclusive de aquellos a quienes cuestionamos en su momento; recuperación aparente, aunque moderada, de los precios del petróleo; ofertas de ayuda de países extranjeros.

El Sector Automotor

Según la AEADE, el impacto de la crisis reducirá la demanda de vehículos en el Ecuador en un 35%, por lo que para el 2009 se espera que, entre importaciones y producción local, se venderán alrededor de 73.000 unidades, frente a las 112.000 que se vendieron en el año 2008.

De haberse mantenido la tendencia de los primeros ocho meses del 2008, hubiésemos tenido otro año excelente para Maresa Ensambladora y para la mayoría de las demás empresas. Los cuatro últimos meses disminuyeron en algo nuestras ventas, pero todavía quedó la inercia inicial, que nos permitió terminar el año con cifras aceptables, como se verá más adelante. Influyeron negativamente en nuestros resultados, especialmente en Maresa Ensambladora: la fortaleza del yen; la disminución de la demanda en los últimos cuatro meses del año; las medidas adoptadas por el Gobierno para restringir las importaciones (por el momento, menos mal, se ha referido únicamente a las del 2009), que afectaron sobre todo al sector automotor; el incremento en nuestros costos de producción; las alzas salariales dictadas por el Gobierno, paralelas a la terminación de los sistemas de contrataciones por horas y de tercerización; la fortaleza del peso colombiano antes de su devaluación; el incremento de los impuestos a los vehículos, que afectó al volumen programado para las importaciones de nuestros modelos CX-9, Mazda 5 y Mazda 3, principalmente (este último, por las restricciones de importación, ha dejado de traerse en lo que va del año 2009); y que impidió el ingreso del Mazda 2 al mercado, que de otra manera nos hubiese permitido competir con ventaja frente a otras marcas. Las ventas del Mazda 6 fueron marginales; aunque las de la serie BT-50 en sus 11 modelos a gasolina y 3 modelos a diésel, compensaron en alguna medida el impacto de lo antes mencionado, pero no al punto de reemplazar lo que se hubiese logrado de no mediar las medidas impositivas y las circunstancias antes mencionadas.

¿Qué se espera para el 2009? Es muy difícil predecir ya que la suerte del año depende de muchos factores internos y externos como: ¿Se superará la crisis mundial en este año? ¿Cuándo se recuperará el precio del petróleo? ¿Se logrará nivelar el déficit de la balanza comercial? ¿Aumentará el consumo de hogares? ¿Se ampliarán las líneas de crédito para el sector automotor? ¿Terminará el sistema de cuotas y cupos para las importaciones? ¿Cambiarán las reglas del CIADI? ¿Se devaluará o revalorizará el yen? ¿Qué pasará con las demás monedas de las cuales depende nuestro negocio, inclusive el dólar? ¿Cuál será el impacto local si llega a cerrar en forma definitiva alguna de las tres grandes compañías del negocio automotor en los EU? ¿Se mantendrá la demanda de automóviles en los niveles previstos por la AEADE, que son manejables a pesar de la caída esperada de más de un 35% sobre las ventas del 2007? En fin, estos y muchos más son los imponderables que pesan sobre el negocio, que se resumen en una sola palabra: **incertidumbre**, que ni los más versados especialistas en materia económica se atreven a opinar sobre su desenlace. Hay tenues signos de recuperación de la situación a nivel mundial, que traen una brizna de optimismo. Lo que es importante para nuestro grupo es que se están estudiando alternativas de toda índole para que cualquier impacto sea el menor posible. Es positivo que contemos en nuestras filas con un grupo altamente profesional y preparado que está consciente, muy consciente, de la situación, y comprometido con la empresa.

Los resultados del año para la Corporación

Como lo expuse al inicio de este informe, el "mix" de ocho meses de buenos resultados y cuatro meses de sufrir el impacto de la crisis mundial, produjo resultados aceptables, cuyos pormenores los dará más adelante nuestro Presidente Ejecutivo, pero cuyo rápido resumen lo presento a continuación. Cabe indicar previamente que el progreso sostenido del grupo en los 3-4 últimos años nos llevó a programar un obvio crecimiento y un plan de diversificación de actividades que contemplaba incorporar a la Corporación nuevas empresas. No está por demás mencionar que este esquema se alteró por la crisis y en el último Seminario de Planificación Estratégica se decidió cambiar el enfoque y proyección del grupo para adaptar las expectativas a las nuevas circunstancias e inclusive revisar la presente estructura corporativa y administrativa para hacerla más liviana, más ágil y más austera, y enfocar la visión de la Corporación para que siga operando conforme las expectativas de sus accionistas.

Maresa Ensambladora

Sigue siendo la principal empresa del grupo. Sus ventas fueron un 29.72% mayores a las del 2007, habiendo colocado en el mercado 1.986 vehículos más que en el año próximo pasado. Sin embargo, sus utilidades, por las causas expuestas en párrafos anteriores, fueron 45.31% menores a las del 2007.

Mareauto

Ha pasado a ser la segunda empresa en importancia por las utilidades que genera y por las perspectivas inmediatas de crecimiento. Pese a la crisis, las ganancias fueron apenas USD 33.176 menores a las del 2007. La empresa fue dueña de la franquicia Localiza Rent a Car durante más de diez años, con resultados altamente satisfactorios. Sin embargo, dicha franquicia conllevaba importantes limitaciones, destacando las siguientes: sólo operaba para Sudamérica; sus conexiones para obtener negocios con el resto del mundo adolecían de una muy limitada infraestructura; nos impedía operar con otras marcas, pese a que esto se superó parcialmente en el 2007, aunque fue motivo, a la vez, de constantes fricciones; no nos permitía arrendar camiones de cualquier tonelaje; nunca nos autorizó hacer nuestros propios diseños de publicidad; insistía en manejar desde su sede nuestra base de datos, tema que fue otro de los grandes motivos de fricción; quería quitarnos nuestra categoría de “master franquicia”, para asumir ella directamente las relaciones con nuestros subfranquiados; entre otras limitaciones menores. Esto nos llevó a buscar otra marca internacional que fuera más flexible en sus reglas y procedimientos; y, luego de algunos intentos que estuvieron a punto de concretarse pero que no se cerraron por circunstancias no previstas que no vale la pena mencionar en este informe, logramos firmar un convenio con la firma Avis Rent a Car, de los EU, la cual nos dio la “master franquicia” no solo para Ecuador, sino también para Colombia y más adelante para Perú. En mayo del año 2009 iniciaremos las operaciones con Avis en Bogotá, y luego iremos a Cali, Medellín, Pereira, Bucaramanga y Cartagena. Esta nueva sociedad nos permitirá expandirnos regionalmente e inclusive acceder a otra marca internacional relacionada, cuyos pormenores nos han pedido mantener en reserva. Vale la pena indicar que nuestra terminación con Localiza fue por demás amistosa, como debe ser, y que inclusive estamos colaborando con ella en algunas operaciones que le son de mucha importancia.

Kawamotors

Esta empresa ha atravesado por varias etapas de desarrollo. Operó anteriormente con los nombres de Motozpacio y Motoaccess. Ha tenido distribuciones de importantes empresas fabricantes de motocicletas de la India, de la China, y de Corea, así como Kawasaki, del Japón. Por razones operativas y comerciales decidimos quedarnos solo con la marca Kawasaki y la adoptamos como base para el nombre de la compañía. El año 2008 vendimos un 29% más que en el 2007 y obtuvimos un resultado neto del 69.74% mayor, pese a haber vendido menos unidades. Sin embargo, su operación sigue siendo limitada, ya que sus ventas no llegan a los 2.5 millones anuales. A principios del 2009 realizó una venta spot de alguna importancia, que, si se repite, nos daría el impulso que necesitamos para mantenerla, ahora que solo queremos conservar, por obvias razones, a las empresas verdaderamente rentables y que aportan significativamente al grupo.

Ecuaensambles

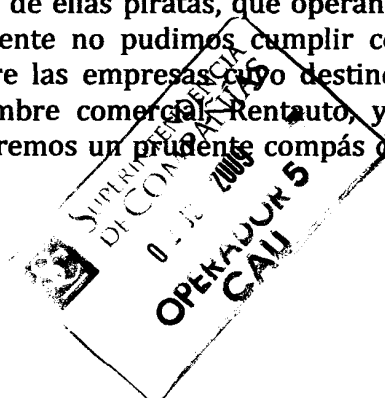
Esta es una empresa que fabrica bastidores, el conjunto aro-llanta y el recubrimiento del balde para las camionetas BT-50. Sus ventas son de 8'000.000 anuales. Produjo una utilidad de 360 mil dólares.

Fenetre

Esta empresa nació para manejar los autos que Localiza nos obligaba a dar de baja a los dos años de operación, aún estando en muy buen estado. Con ella, pretendimos incursionar en otro nicho y competir con las más de 35 arrendadoras de autos de precios bajos, muchas de ellas piratas, que operan en el mercado de renta de vehículos. Lamentablemente no pudimos cumplir con el propósito y decidimos más bien ubicarla entre las empresas cuyo destino se decidirá más adelante. Tiene un excelente nombre comercial, Rentauto, y sus funcionarios conocen bien el negocio. Mantendremos un prudente compás de espera antes de decidir su cierre definitivo.

Maresa Colombia

En el año 2008 tuvo activos de 4.8 millones de dólares, un patrimonio de 2.35 millones; y generó una utilidad de USD 2 millones, que ayudaron a compensar la



baja de las utilidades de Maresa Ensambladora. Se está estudiando la alternativa de agrupar a Maresa Ensambladora, Ecuansambles y Maresa Colombia, para integrar la operación y aliviar la carga administrativa, financiera y operativa de las tres compañías.

Mazmotors

Esta empresa se creó para manejar los concesionarios de propiedad de Maresa (Nikkei, Mazmotors La Garzota, Granados, Manta, Santo Domingo y El Coca), con ventas anuales que llegan a los 14 millones de dólares, que equivalen a casi un mes del total. Si bien sus utilidades todavía no son significativas (apenas 1.13% sobre ventas), en cambio se beneficia con los porcentajes que de otra manera recibirían los demás concesionarios. Al igual que Maresa Ensambladora, se vio impactada por los mismos problemas que afectaron los costos de operación de las empresas del grupo. A medida que Maresa instale más sitios de venta propios, su presencia en el mercado irá mejorando paulatinamente. Debemos recordar que Mazmotors lleva menos de un año operando y es bastante lo que ha logrado en tan corto lapso.

Nikkei

Esta empresa pertenece a ORGU, o sea que es en un 49.99% de propiedad de Maresa. Se la creó para reforzar la presencia de Mazda en Guayaquil. Sus ventas (casi 12 millones en el 2008) fueron menores a las del 2007. Tampoco fue inmune a la crisis. Por razones operativas, al momento está usando el nombre comercial de Mazmotors.

Orgu

Operó con ese nombre en el 2008 en las ciudades de Guayaquil, Manta y Machala; y administró la distribuidora de autos y motos Super Autos (Global Motors) en Guayaquil. Sus ventas alcanzaron los 24 millones de dólares en el año, con utilidades de 534 mil dólares, apenas un 3.79% menores a las del año 2007. Vendió 123 unidades menos que en el 2007, principalmente debido a que fue afectada por las medidas gubernamentales dispuestas para los vehículos de altos precios, que siempre fueron el fuerte de Orgu. Sin embargo, su buen esfuerzo comercial, más la contribución de los servicios de repuestos y taller (que está considerado entre los

mejores de Guayaquil) dieron aceptables resultados. Cabe mencionar que para el 2009 se decidió cerrar Su Auto, por tratarse de un negocio marginal que más bien estaba consumiendo recursos y energía y contribuía poco a los resultados de la empresa. Al momento se está negociando la fusión de las dos distribuidoras de Ford para la Costa, que, si llega concretarse, creemos que mejorará sustancialmente la presencia de Orgu en aquella región del país.

Comeraut

Como dueña de la distribución de Mazda para el Ecuador, es la empresa más importante del grupo. Administrativamente opera fusionada a Maresa Ensambladora, razón por la cual su rendimiento contable es marginal, con un resultado neto del ejercicio de apenas 48.764 dólares.

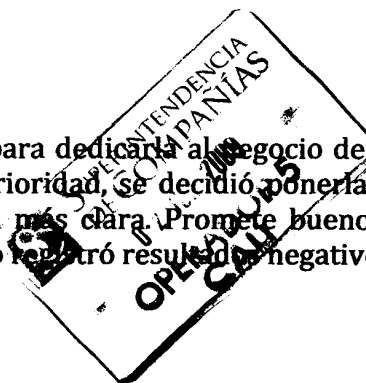
Grandcomerc

Es la dueña del edificio de Maresa de la calle Granados. No tiene al momento más actividad que el arrendamiento de uno de sus pisos, y el uso de sus instalaciones como bodegas. Está programado realizar en el edificio arreglos menores para ir incorporando de a poco algunas unidades administrativas, hoy dispersas, a medida que haya recursos para ello. Su destino es convertirse en el centro administrativo de la Corporación. Registró en el 2008 una pérdida contable de 32.733 dólares.

Reemplacar

Se adquirió acciones en la misma para dedicarla al negocio de arrendar servicios de computación. Por razones de prioridad, se decidió ponerla en la congeladora hasta que la situación del país sea más clara. Promete buenos rendimientos en épocas normales. En el presente año registró resultados negativos de USD. 1.232.

Distrisat



Se compró acciones en dicha empresa por su estrecho vínculo con el negocio automotor. Se está cambiando su nombre a GPS Track por razones societarias y operativas. Se la adquirió haciendo una importante inversión, que se la piensa recuperar rápidamente por cuanto la empresa tiene la oportunidad de aprovechar sus marcas Mazda y Ford a manera de mercado cautivo de rastreo satelital. En el 2008 reportó pérdidas de 252.417 dólares, que se consideran recuperables en el corto o máximo mediano plazo.

Mareadvisor

Empresa que ahora asume ciertas actividades administrativas que antes las desarrollaba Marecorpor (ver informes anteriores).

Mareauto Colombia

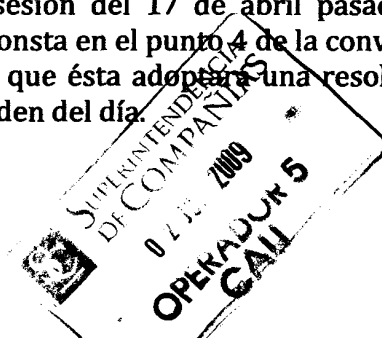
Se está formando en Bogotá la empresa que administrará Avis Rent A Car en esa ciudad. Ya se contrató al gerente, luego de un riguroso proceso de selección; se arrendó un local en sitio privilegiado, al que se lo está adecuando acorde con las exigencias de Avis. También se están haciendo las gestiones para obtener un espacio en la terminal del aeropuerto El Dorado. La apertura de Avis ha tenido una buena acogida por parte de importantes grupos empresariales y financieros de Bogotá.

Distribución de Utilidades

El Directorio de la Corporación, en sesión del 17 de abril pasado, emitió una recomendación sobre el tema, el cual consta en el punto 4 de la convocatoria a esta Junta Ordinaria de Accionistas, por lo que ésta adoptará una resolución sobre el mismo cuando se lo trate dentro del orden del día.

Consideraciones Generales

El 2009 va a ser, indudablemente, un año difícil y de definiciones para la Corporación. Se contrató a la firma costarricense **bac y asociados** para que nos ayude en la planificación estratégica del grupo, y sus principales ejecutivos ya estuvieron aquí para un seminario sobre el tema. Los primeros resultados sugieren



cambios importantes en los esquemas de operación y administrativo de la Corporación, los cuales se los está analizando detenidamente. Sin lugar a dudas su presencia ha sido y seguirá siendo un aporte, no solo para atenuar los problemas que ahora enfrenta la Corporación, sino para ayudarla a adaptarse a las nuevas circunstancias que se han presentado a nivel mundial y local, y sobrellevarlas con el menor costo y trauma para la institución.

No quiero terminar este informe sin dejar de agradecer la colaboración que ha recibido el Holding por parte de todos sus integrantes, quienes, desde sus posiciones, han aportado significativamente a que Corporación Maresa Holding siga manteniéndose entre los 20 grupos empresariales más importantes del país.

Señores accionistas


Susana Granda Garcés

Presidenta de Corporación Maresa Holding

