

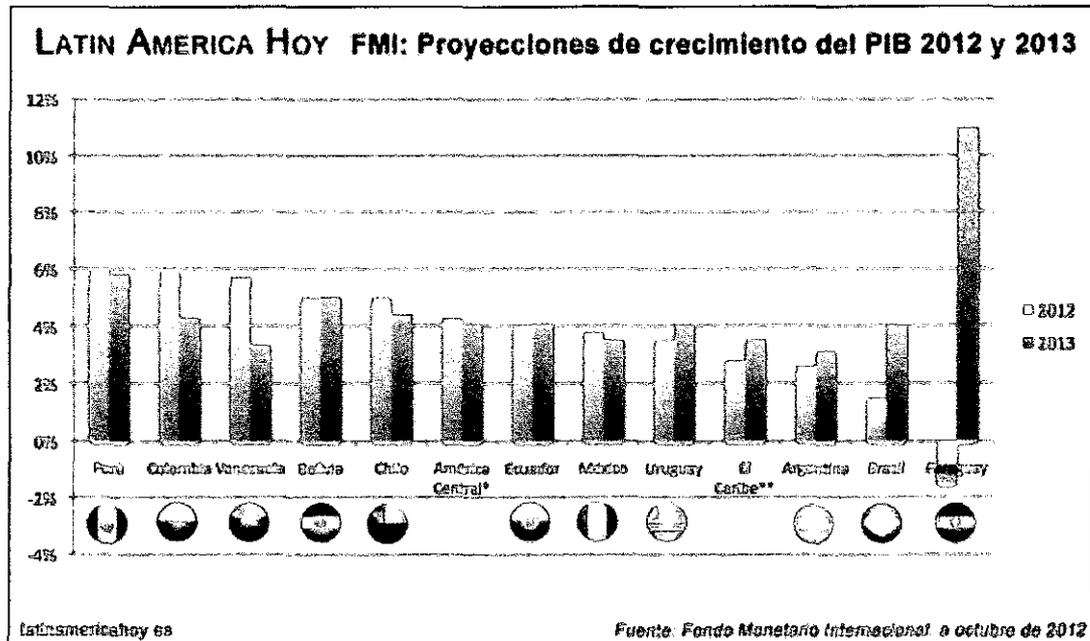
MUNDOMOTRIZ S. A.

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

(EJERCICIO ECONÓMICO 2013)

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS (EJERCICIO ECONÓMICO 2013) MAYO 2014

1. ENTORNO MACRO ECONOMICO

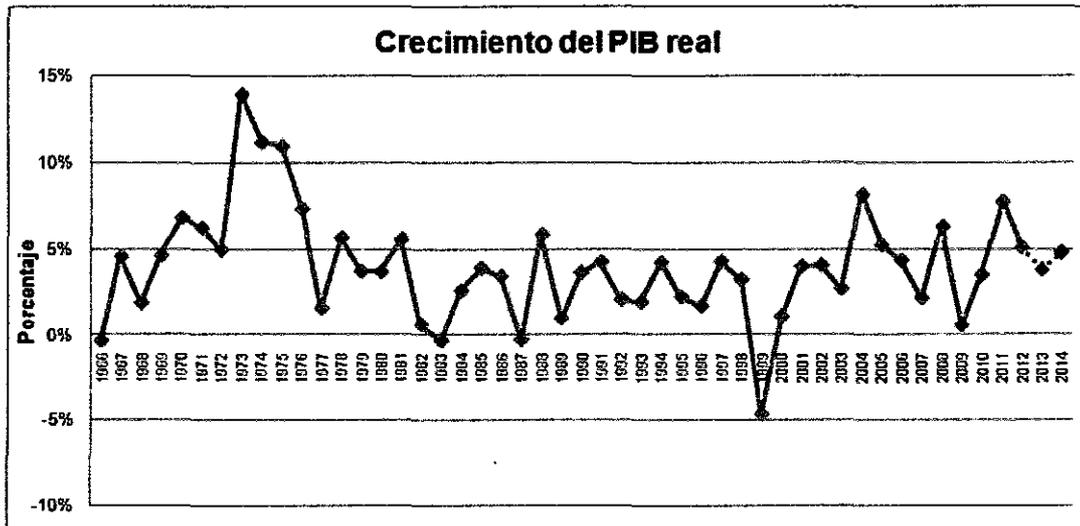


La economía mundial sigue mostrando signos de recuperación, pero a un ritmo menor al esperado. Por ejemplo, a pesar de las mejoras en los indicadores macroeconómicos de Europa y China, en Estados Unidos los resultados no han alcanzado las expectativas, por lo que se esperan crecimientos lentos contrastados con las proyecciones que se hicieran a inicio de año. No obstante, cabe señalar, es más probable que se dé una aceleración del crecimiento para el próximo año en el contexto de una disminución de las tensiones financieras.

En la economía ecuatoriana, de acuerdo a estimaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador y el Ministerio Coordinador de la Política Económica, se estima para el año 2013 un crecimiento real entre 3,7% y 4%, lo que significa un crecimiento moderado en relación con años anteriores. Para el 2014, el crecimiento será entre 4,5% y 5,1%.

La tasa crecimiento del PIB más alta registrada desde el 2004, fue de 7,8% en el 2011, entre los factores explicativos se destacan los incentivos económicos, el incremento del gasto y de la inversión pública realizados en los últimos dos años que pretendían impulsar varios sectores para contrarrestar los efectos de las crisis financiera internacional del 2008.

Desde el 2012 se mantiene el ritmo de crecimiento pero a un nivel menos acelerado aunque más sostenido con una tasa de 5,1%. Este mismo comportamiento se espera para los años 2013 y 2014: de acuerdo a las previsiones macroeconómicas presentadas por el Presidente de la República, se estima que el crecimiento del PIB real alcance entre 3,7% y 4% para el 2013, y se ubique entre 4,5% y 5,1% para el 2014.



FUENTE: BCE

Para el 2013 según las últimas publicaciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Ecuador registró una inflación anual de 2,70% en el 2013 frente al 4,16% del 2012, lo que la ubica como la inflación anual más baja desde hace ocho años. Para el 2014 según las previsiones se espera que la inflación anual acumulada se incremente a 3,2%.

2. MERCADO AUTOMOTOR

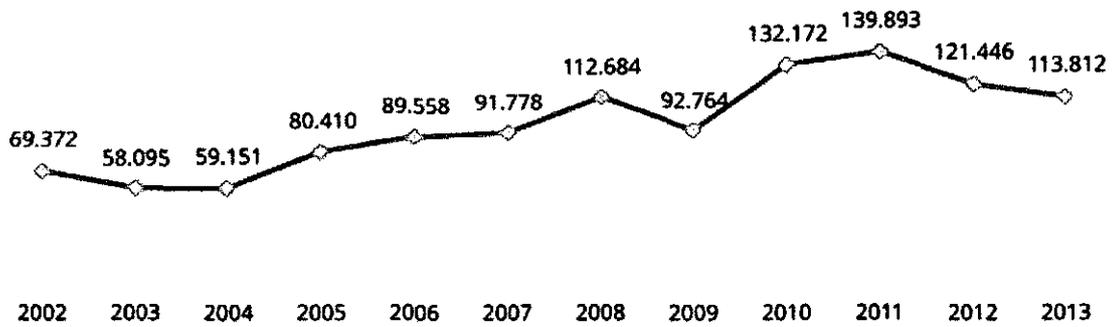
Para el año 2013 a nivel nacional se comercializaron 113.812 unidades, la reducción comparando los resultados de los años 2012 y 2011 son del 6% y 18% respectivamente.

La resolución adoptada a través del COMEXI, en la cual se restringe la importación de vehículos, hasta diciembre del 2014, en base a cupos anuales por marcas o distribuidores; es la principal causa para que la oferta se haya visto limitada y sus resultados disminuidos.

Los mercados de Ecuador, Colombia y Venezuela registran reducciones en sus ventas en el 6%, 7% y 32% respectivamente, comparado con el año 2012, contrastando con los resultados obtenidos a nivel de la región, ya que en América del Sur los países restantes presentan resultados positivos.

Industria

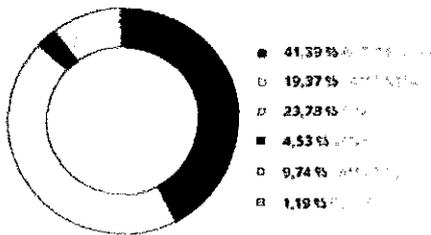
Ventas de vehículos por año / 2002 - 2013



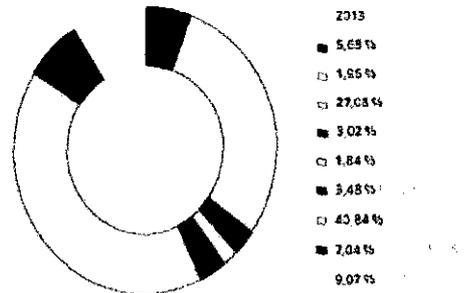
Ventas Nacional

2013

Participación por segmento



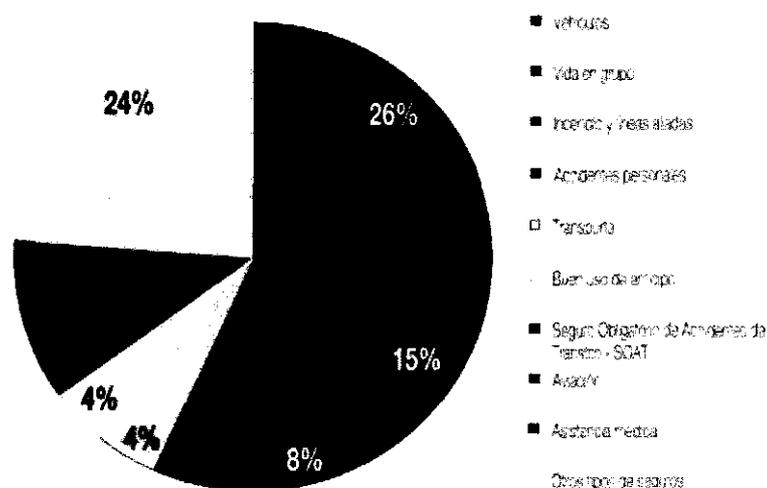
Participación por Provincia 2013



3. INFORMACION DEL SISTEMA DE SEGUROS DEL ECUADOR

La desaceleración de la economía, junto a las medidas de política económica, inciden en el comportamiento de los agentes económicos, cambiando la formulación de expectativas y las preferencias por consumo presente vs consumo futuro, por lo que las personas estarían menos incentivadas a contratar un seguro al preferir más el consumo presente y las empresas estarían dispuestas a acceder a un seguro ante la incertidumbre que genera la desaceleración de la economía de acuerdo a las perspectivas 2014 y 2015. De esta forma los cambios en el comportamiento de los agentes, junto con la consolidación de los procesos de compras, fusiones y liquidaciones, cambió el mapa de actores representativos en el Sector Asegurador durante 2013, así como también afectó a los resultados financieros y a la composición de la cartera de seguros dentro del sistema.

COMPOSICION DE LA PRIMA EMITIDA POR TIPO DE SEGURO



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador / Ejercicio fiscal a noviembre 2013

COMPOSICION DEL SISTEMA ASEGURADOR Y NIVEL DE ACTIVOS

En 2013 se redujo el mapa de actores dentro del sistema de Seguros Privados, debido al proceso de fusión, compra y liquidación que viene atravesando desde el segundo semestre de 2012. Estos cambios han generado que varíe el mapa del Sector Asegurador -no solo en participación de mercado sino también en número de integrantes-. De esta forma los participantes del sistema asegurador a diciembre de 2013 descendieron de 42 a 38 instituciones. De las 38 entidades que presentaron balances en 2013, 30 corresponden a seguros generales y 8 operan, principalmente, seguros de vida.

El sistema de seguros privados reportó a noviembre de 2013, USD 1 644,4 millones en activos, lo que implica una tasa de crecimiento anual del 21,3% frente a los activos registrados en 2012, lo que representa una reducción en su crecimiento si se considera que la tasa de crecimiento anual entre diciembre de

2011 y 2012 fue del 29,7%. El nivel de activos del sistema de seguros representa el 1,8% del PIB de la economía ecuatoriana en 2013, reduciendo su participación respecto del 1,9% registrado en 2012. La participación en el PIB ecuatoriano es bajo considerando el tamaño en otras economías como Chile con 18%; Colombia 6%; Perú 4,9%; Argentina 4,9%.

El proceso de reducción en el mapa de actores incide en un incremento en los indicadores de concentración del sistema aunque la distribución del sistema de seguros se encuentra todavía poco concentrado ya que las 10 entidades más grandes aglutinan el 60,6%, lo que implica un incremento en la participación de mercado observado en 2012 en el que las 10 empresas representaban el 55% del mercado asegurador.

En lo que respecta a las instituciones más grandes medidas a través de su nivel de activos se observa como Seguros Sucre pasó de ser la tercera aseguradora del país a la primera. En segunda y tercera posición, están Seguros Equinoccial y QBE Seguros Colonial, respectivamente. De esta forma las entidades más representativas en nivel de activos son: Seguros Sucre con USD 165,1 millones en activos que representaron el 10% del total del sistema; Seguros Equinoccial con USD 150,9 millones en activos (9,2%), QBE Seguros Colonial con USD 143,7 millones en activos (8,7%); ACE Seguros con USD 108,4 millones en activos (6,6%); y, Seguros Unidos con USD 82,0 millones en activos que representan el 5,0% sobre el total del sistema.

Al analizar las tasas de crecimiento también se observa que de las instituciones que registran activos superiores a los USD 30 millones, Coopseguros, Seguros Sucre y Mapfre Atlas son las entidades de mayor crecimiento. Sus niveles de activos son de 73,0%, 60,1% y 54,3%, respectivamente. En el caso de Seguros Sucre este crecimiento corresponde al incremento en la emisión de primas en el segmento Aviación que se encuentra ampliamente liderado por esta institución y en el segmento de Seguros de Incendios y Líneas Aliadas, donde comparte el liderazgo junto con ACE Seguros.

SECTOR VEHÍCULOS					
R/R	ENTIDAD	PRIMA NETA EMITIDA	INGRESO DEVENGADO	SINIESTROS PAGADOS	COSTO DE SINIESTRO
1	EQUINOCCIAL	48,82	21,94	30,84	12,97
2	QBE COLONIAL	40,22	35,03	23,40	20,23
3	SEGUROS UNIDOS	25,98	7,28	20,45	5,25
4	ASEGURADORA DEL SUR	22,21	7,73	13,64	4,40
5	LATINA SEGUROS	14,96	7,20	9,49	1,88
6	LIBERTY SEGUROS	14,45	8,46	7,21	5,51
7	ACE SEGUROS	13,73	13,26	10,87	8,99
8	SUCRE	13,01	2,77	4,21	1,38
9	ECUATORIANO SUIZA	12,67	1,90	7,96	1,53
10	AIG METROPOLITANA	11,76	10,91	7,30	4,59

4. SITUACION DE MUNDOMOTRIZ S. A.

4.1. ANALISIS GENERAL

Para el año 2013, la estrategia de Mundomotriz S. A. fue la consolidación de su operación al buscar y/o contar con:

- La ocupación plena de su capacidad física instalada.
- La incorporación de un ERP para el manejo global y consolidado de la operación.
- La mayor rentabilidad posible; **Meta: EBIT del 8%**

A continuación describiré las Estrategias desarrolladas en cada Área de la empresa que contribuyeron para conseguir el objetivo planteado de consolidar a la empresa.

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador / Ejercicio fiscal a noviembre 2013

4.2. AREA TÉCNICA – PRODUCCIÓN

- **Implementación del Turno Nocturno**, como fase inicial, por sugerencia del Directorio, después del horario extendido, se organizó trabajar en un Turno Nocturno con personal técnico (6) y Administrativo (1), en horario 2:00 pm a 10:00 pm.

En inicio probamos la factibilidad de continuar con reparaciones en proceso, lo cual fue muy problemático y costoso. Así que decidimos enfocar la operación de este Turno para reparaciones leves que se podían iniciar y terminar en este turno.

En conclusión esta operación la denominamos Horario extendido nocturno.

- **Alquiler Pulmón Externo**, con la finalidad de aumentar la capacidad actual del pulmón (77 vehículos), y reducir los cuellos de botella en esta área, al igual que en las zonas de circulación, se buscó una alternativa de tener un pulmón externo, con capacidad para 20 vehículos.

El pulmón externo se encontraba a 1 km de distancia de Mundomotriz, y fueron trasladados los vehículos de afectaciones menores.

- **Implementación del Software de Peritación Audatex:** Mundomotriz, estaba trabajando con el Software de Peritación SIPO, de CESVI Colombia, pero en el mismo no existía el despiece del vehículo, al igual que el número de parte de la pieza a ser reemplazada.

Este software tiene una interface nativa con el ERP Spiga+ que adquirimos en marzo de 2013. Esto facilita la automatización e intercambio de información, lo cual reduce los tiempos de peritación y de atención al cliente.

Se hicieron pruebas con el Sistema y se coordinó con la Seguros Equinoccial la utilización de este Software para su validación. Inclusive Seguros Equinoccial decidió cambiarse al uso de este software.

- **Re-estructuración Área Mecánica Cargo Alineador**, con la finalidad de reducir la tercerización (TOT), "Trabajo orden a terceros", en el rubro de Alineación y Balanceo, se contrató un Técnico únicamente para esta actividad. Mejorando el margen bruto en la facturación de los trabajos de mecánica.
- **Desarrollo de Bahías de Trabajo Express en el Área de Pintura**, con la finalidad de reducir los cuellos de botella de trabajos pequeño, se asignó 3 bahías de trabajo en el área de pintura, 2 zonas para preparación y una bahía de trabajo para aplicación. Adicionalmente se llegó a un acuerdo con un 2do proveedor de pinturas (Sikkens), para que sea quien suministre los insumos para la aplicación en express.
- **Re-ubicación bodega Insumos de Pintura**, los insumos eran almacenados y despachados desde la bodega de repuestos, la persona quien controlaba los mismos era la misma persona que administra la bodega principal. Por lo que se pasó esta administración al Coordinador del Area de Pintura quien es responsable del inventario de insumos. Se planteó un objetivo que las compras de insumos de pintura (Lijas, Soctchbrite, Pulimento, PPS, Papel de Enmascaras, Wypall, etc) no debe ser superior al 5.5% de la facturación de Pintura. Antes de la re-ubicación de la bodega el valor estaba en el 7% de la facturación de pintura.

4.3. ÁREA TÉCNICA – CAPACITACIÓN

- Se realizó un curso in-house de **Peritación, Latonería y Pintura**, dirigido principalmente a personal Técnico, Coordinadores de Área, Asesores de Servicio, Asesores Peritos y Gerente de Servicio. El curso fue dictado por *Asesoría Nicieza*, el mismo fue dictado en 2 módulos de 15 días cada uno.
- **Charla On-Line uso y manejo de Audatex**, dirigida a Asesores Peritos. Esta capacitación fue dictada por personal de Linktrade de Colombia.
- **Capacitación in-house uso y manejo de Audatex**, por personal de Linktrade de Colombia.

4.4. ÁREA DE INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA

Durante el año 2013 se trabajó, el área de Información y Tecnología apuntaló el desarrollo productivo de la empresa con la implementación de proyectos que permitan a los diferentes procesos productivos ser más óptimos y eficientes.

Los proyectos de mejora que se han dado en la empresa son los siguientes:

- **Implementación del ERP SPIGA+**, un software de punta que permite el manejo integrado de la operación de la empresa, así como la medición y control de los procesos productivos y de sus actores.
- **Integración de SPIGA+ con SIPSOL**, para automatizar los procesos de cotización y compra de repuestos
- **Desarrollo de la página WEB de Mundo Motriz** para consulta de los clientes sobre el estado de su vehículo

4.5. ÁREA DE GESTIÓN POR PROCESOS

Durante el año 2013 nos enfocamos en el análisis de eficiencia de nuestros procesos primarios que ya estaban implementados al 100%, enfocándonos en los siguientes puntos:

- **Determinar los procesos críticos** para lograr una mejor eficiencia, productividad y rentabilidad.
- Determinar los procesos a ser mejorados para mejorar la **satisfacción del cliente**
- Determinar que procesos deben ser **mejorados para eliminar desperdicios y demoras**, dando como resultado que el tiempo de estadía de los vehículos disminuya, lo cual se traduce en mayor rotación de vehículos y mayor satisfacción del cliente
- Determinar que procesos deben ser mejorados para tener un **mejor control de la liquidez** de la empresa

Este proceso implicó las siguientes fases:

- Levantamiento de una matriz de procesos determinando cuales procesos afectan directamente al tiempo de permanencia del vehículo del cliente
- Medir el tiempo de estadía de los vehículos por tipo de golpe
- Medir el tiempo de cada proceso crítico
- Determinar las causas de demoras
- **Levantar planes pilotos** para eliminar las causas de demoras y mejoras en los procesos críticos
- Estandarizar las mejoras probadas
- **Auditar las mejoras** estandarizadas a los procesos

Resultados:

- **La mejora en el proceso de facturación permitió mejorar la liquidez en USD 20.000**

- La implementación de procesos ha permitido mantener una estructura que permite un modelo productivo y eficaz.
- **La productividad se incrementó** del 120% promedio del 2012, al 129% promedio en el 2013, teniendo el pico más alto del 146% en julio del 2013.

4.6. AREA DE REPUESTOS

Manejo de Información

Con la implementación de Spiga, centramos nuestros esfuerzos en ingresar la información al Sistema de manera inmediata, siempre buscando que sea *ingresada de manera correcta, con esto logramos obtener:*

- Información inmediata del estado de los repuestos por orden de trabajo, lo que facilita la información oportuna a los clientes.
- Facilitar la contabilización de las facturas de proveedores.
- Control completo de las compras, solo se compra lo autorizado para cada orden de trabajo y no pueden duplicarse.

Niveles de Servicio

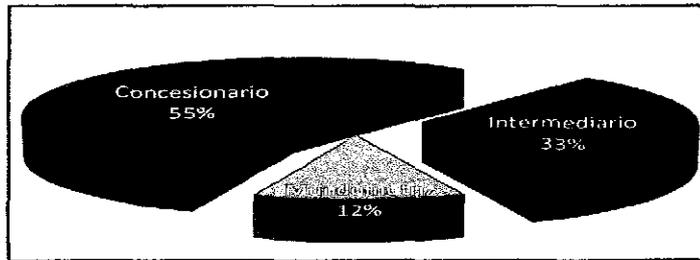
Con la finalidad de mejorar los tiempos de respuesta de las cotizaciones, se realizó un interfaz entre el Software cotizador (Sipsol) y Spiga, con lo que conseguimos:

- Spiga – Sipsol: Desde Spiga podemos migrar los datos a Sipsol de una manera muy sencilla, de esta manera en Sipsol ya solo nos queda subir fotos por referencia y enviar a cotizar.
- Sipsol – Spiga: Una vez concluido el tiempo para la subasta, podemos después de una revisión rápida, migrar los valores de las mejores ofertas (antes se lo hacía manualmente).
- En cuanto a los tiempos de llegada de repuestos, se implementó un control con el siguiente detalle:
 - Tiempos de llegada de repuestos en importación
 - Tiempos de llegada de repuestos compras locales
 - Tiempos promedio generales
 - Estos tiempos son medidos inclusive por Proveedor, lo que ha permitido que se trabaje directamente con cada proveedor.

Rentabilidad

Durante este año, nos enfocamos en el crecimiento de la rentabilidad de repuestos, para lo cual:

- Se llegó a acuerdos con varios importadores, entre ellos Jep Importaciones, a quien compramos veinte mil usd de repuestos en Stock, los cuales sirvieron para mejorar el servicio al taller y la rentabilidad.
- Las ventas a Seguros Equinoccial como intermediarios, fue clave para esta mejora, por lo conseguimos en este año, ser el Segundo Mejor proveedor de repuestos para Mundomotriz y el primero de los intermediarios.



Información obtenida Datamarth de Seguros Equinoccial 2013

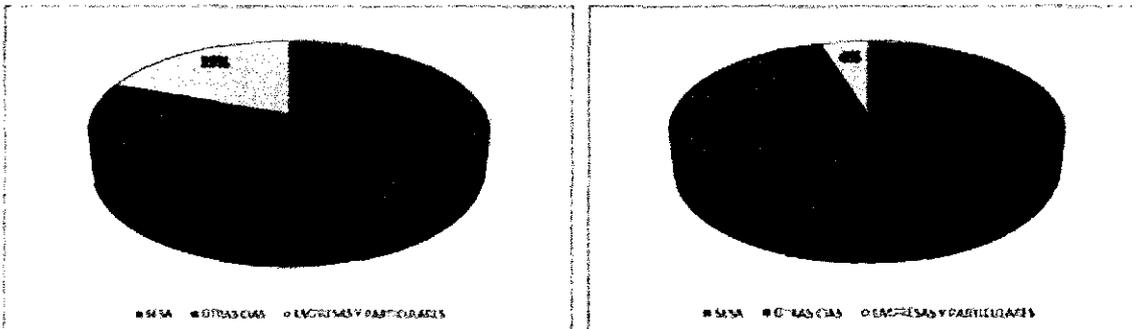
4.7. ÁREA COMERCIAL

Facturación

El año 2013 registró un promedio de 350 Órdenes de Trabajo (OT) atendidas en el taller, mensualmente, de los cuales el 76% en unidades y 91% en valor de facturación corresponden a nuestro principal cliente que es Seguros Equinoccial.

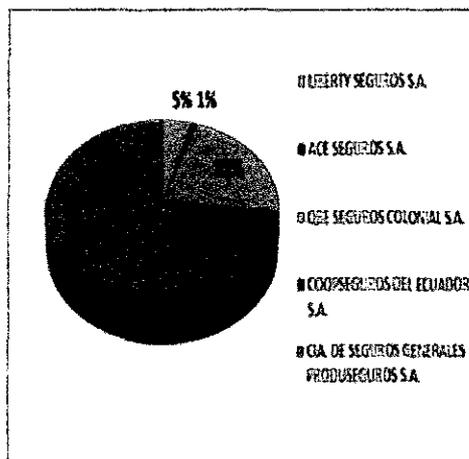
La facturación promedio por OT fue de \$1.164 para llegar a una facturación anual de \$4'849.734.

Análisis Paso Vehicular



DATOS EN UND

DATOS EN USD

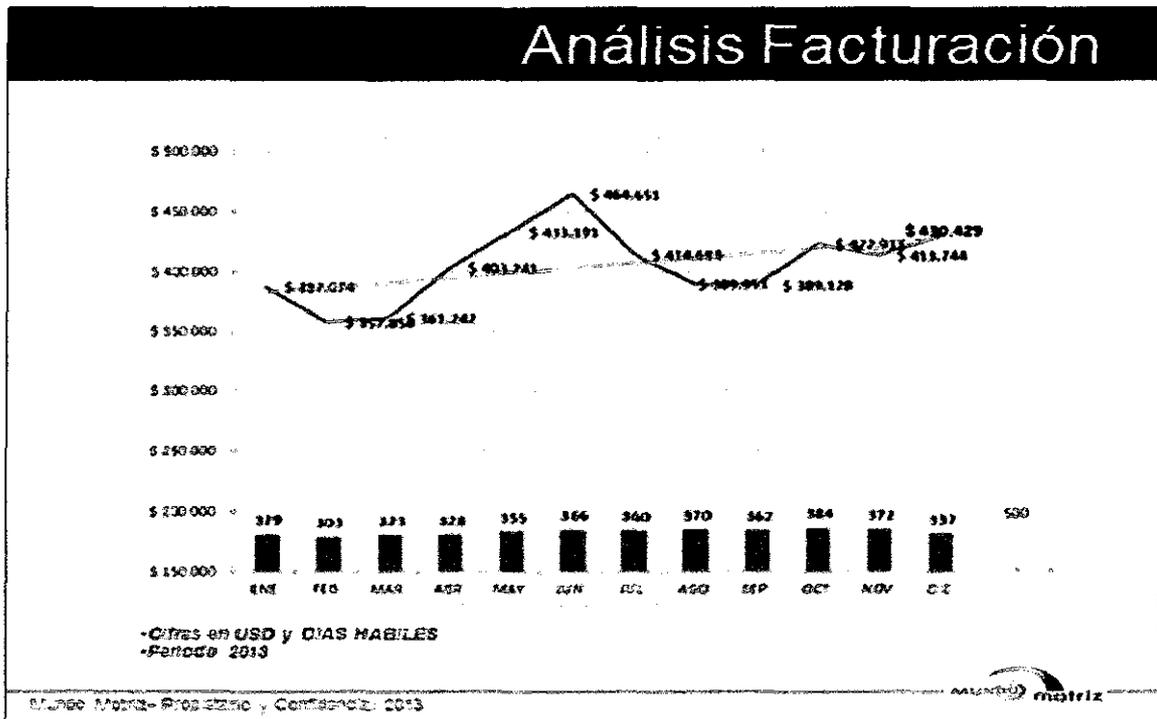


Estrategias Comerciales

- **Posicionamiento.-** Mundomotriz S.A. en el año 2013 mantuvo su identidad corporativa, presentándose a las empresas y Compañías de Seguros como una alternativa en lo que a Especialización en Reparación de Vehículos Siniestrados se refiere.

Se atendió a otras Compañías de Seguros en donde destacan por su participación: Produseguros y QBE con el 62 y 22% respectivamente.

Cabe mencionar que la dificultad en poder cerrar acuerdos comerciales con otras Compañías de Seguros radicó principalmente en que los valores que éstas reconocen por Hora/Hombre son menores a los que cobra Mundomotriz, que es \$18/hora, llegando a extremos en donde el valor con el que trabajan es de \$13/hora.



- **Enfoque.-** Para el año 2013 nos enfocamos en incrementar la facturación de Mano de Obra, que es la que más agrega al margen de contribución. Este objetivo se logró reparando más piezas y por ende bajando el número de repuestos colocados en el vehículo, así como también comercializando trabajos complementarios en los vehículos que son facturados de manera Particular y que generalmente son básicamente Mano de Obra.

- **Servicio Al Cliente.-** En el último trimestre empezamos a trabajar con la Empresa TEAM BUILDERS quienes desarrollan y monitorean el Índice de Satisfacción de Seguros Equinoccial, esto con el objetivo de alinearnos con nuestro principal cliente y adoptar una Nueva Cultura de Servicio que nos permita llegar a objetivos comunes.
Este trabajo deberá verse reflejado en los Indicadores del año 2014, ya que hasta finales del 2013 la planificación de los trabajos permitiría conocer los atributos en los cuales Mundomotriz debe trabajar para lograr una Experiencia positiva en los clientes que acuden al taller y esta se convierta en la Promesa de Servicio que posicionará esta Nueva Cultura.

4.8. RESULTADOS FINANCIEROS 2013

4.8.1. ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL (PYG)

MUNDOMOTRIZ S.A.		
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
(Expresados en dólares USA)		
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2013		
	2013	2012
VENTA DE MANO DE OBRA TALLER	\$ 2,029,684.51	\$ 1,625,103.05
VENTA DE REPUESTOS	\$ 2,496,583.22	\$ 1,928,969.90
VENTA DE TOT'S	\$ 152,361.04	\$ 284,721.79
VENTA DE ACTIVOS FUOS		
FEE REPUESTOS	\$ 80,700.87	\$ 121,623.77
OTROS INGRESOS	\$ 90,404.93	\$ 92,052.12
TOTALVENTAS NETAS	\$ 4,849,734.57	\$ 4,032,470.63
COSTO DE VENTAS		
COSTO DE VENTA MANO DE OBRA TALLER	\$ (814,237.86)	\$ (668,324.93)
COS VENTA DE REPUESTOS, R.PARCI	\$ (2,248,618.58)	\$ (1,978,643.65)
COSTO VENTA TOT'S	\$ (104,282.05)	\$ (96,935.46)
COSTO VENTA DE ACTIVOS FUOS		
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ (3,167,138.49)	\$ (2,743,904.04)
(=) UTILIDAD BRUTA VENTAS	\$ 1,682,596.08	\$ 1,288,566.59
GASTOS OPERACIONALES		
GASTOS DE PERSONAL	\$ (636,050.83)	\$ (492,519.94)
GASTO SERVICIOS	\$ (280,762.45)	\$ (222,678.91)
GASTOS DE MANTENIMIENTO	\$ (70,964.05)	\$ (57,675.59)
GASTOS LEGALES ASESORIA Y REPRESENTACION	\$ (158,222.72)	\$ (148,753.91)
GASTOS DE VIAJES	\$ (6,193.34)	
GASTOS DE DEP. AMORTI Y PROV.	\$ (24,170.32)	\$ (31,091.41)
OTROS GASTOS OPERACIONALES	\$ (129,029.32)	\$ (188,029.69)
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ (1,305,393.03)	\$ (1,140,749.45)
(+-) MOVIMIENTO FINANCIERO		
GASTOS BANCARIOS	\$ (62,930.44)	\$ (31,723.11)
INTERESES GANADOS	\$ 836.59	\$ 890.25
OTROS INGRESOS (SUBARRENDO)		
TOTAL MOVIMIENTO FINANCIERO	\$ (62,093.85)	\$ (30,832.86)
INGRESO IMPUESTO DIFERIDO JUBL. Y DESAHUCIO 2012 APLIC. NIF		\$ 1,605.00
GASTO IMPUESTO DIFERIDO AMORTIZ. PERDIDAS ACUMULADAS 2013 APLIC NIF	\$ (26,905.03)	\$ (8,938.00)
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 288,204.17	\$ 109,651.28
(-) OTRO RESULTADO INTEGRAL		
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	\$ 23,407.00	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO	\$ 264,797.17	\$ 109,651.28
GERENTE GENERAL ING. FRANCHESKO GUERRA	CONTADORA SANDRA HERRERA F. REG. 170111131	

4.8.2. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (BG)

MUNDOMOTRIZ S.A.			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
(Expresados en dólares USA)			
Al 31 de Diciembre del 2013			
ACTIVOS			
CORRIENTES		2013	2012
DISPONIBLES (CAJA BANCOS)	\$	2,481.86	\$ 160,678.15
EXIGIBLES	\$	799,113.84	\$ 650,103.35
REALIZABLES	\$	337,145.70	\$ 220,030.97
GASTOS PREPAGADOS	\$	827.09	\$ (179.61)
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$	1,139,568.49	\$ 1,030,632.86
NO CORRIENTES			
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$	75,305.47	\$ 69,717.81
OTROS ACTIVOS	\$	58,942.29	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$	134,247.76	\$ 69,717.81
DIFERIDOS			
ACTIVOS DIFERIDOS	\$	25,374.53	\$ 19,909.62
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$	25,374.53	\$ 19,909.62
TOTAL ACTIVOS	\$	1,299,190.78	\$ 1,120,260.29
PASIVOS			
CORRIENTES			
CUENTAS POR PAGAR	\$	819,434.40	\$ 820,548.95
FINANCIAMIENTO (SESA POR PAGAR C/P)	\$	107,820.00	\$ 106,522.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	927,254.40	\$ 927,070.95
NO CORRIENTES			
OBLIGACIONES POR BENEFICIOS DEFINIDOS (PROVISION DESAHUCIO Y JUBL. PATRONAL)	\$	54,200.00	\$ 24,131.00
FINANCIAMIENTO (SESA POR PAGAR L/P)	\$	108,130.85	\$ 215,970.72
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$	162,330.85	\$ 240,101.72
PATRIMONIO			
CAPITAL SUSCRITO	\$	30,000.00	\$ 30,000.00
RESERVA LEGAL	\$	21,264.35	\$ 9,327.68
RESULTADO EJERCICIO ANTERIOR	\$	(331,303.99)	\$ (420,739.35)
RESULTADO EJERCICIO	\$	264,797.17	\$ 109,651.29
RESULTADOS ADOPCION NIF POR PRIMERA VEZ	\$	224,848.00	\$ 224,848.00
TOTAL PATRIMONIO	\$	209,605.53	\$ (46,912.38)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	1,299,190.78	\$ 1,120,260.29
<hr/> GERENTE GENERAL ING. FRANCHESKO GUERRA		<hr/> CONTADORA SANDRA HERRERA F. REG. 170111131	

4.8.3. ESTADO DE RESULTADO (PYG) – FORMATO DIRECTORIO

RUBRO	REAL A DICIEMBRE 2013 AUDITADO		PRESUPUESTO A DICIEMBRE 2013		REAL / PRESP.	REAL A DICIEMBRE 2012		2013 / 2012
MANO DE OBRA								
Ventas	2,132,195	43.97%	1,954,875	40.50%	109.07%	1,635,244	42.26%	130.39%
Costo de Ventas	1,017,300	20.98%	1,024,327	21.22%	99.31%	661,183	17.09%	153.86%
Resultado Operativo	1,114,895	22.99%	930,548	19.28%	119.81%	974,061	25.17%	114.46%
TOTS								
Ventas	152,951	3.15%	241,346	5.00%	63.37%	202,201	5.23%	75.64%
Costo de Ventas	104,282	2.15%	120,054	2.49%	86.86%	101,812	2.63%	102.43%
Resultado Operativo	48,669	1.00%	121,292	2.51%	40.13%	100,389	2.59%	48.48%
REPUESTOS								
Ventas	2,458,212	50.69%	2,485,829	51.50%	98.89%	1,918,163	49.57%	128.15%
Costo de Ventas	2,252,856	46.45%	2,386,395	49.44%	94.40%	1,822,347	47.09%	123.62%
Resultado Operativo	205,356	4.23%	99,434	2.06%	206.52%	95,816	2.48%	214.32%
OTROS INGRESOS								
Ventas	106,377	2.19%	144,808	3.00%	73.46%	114,215	2.95%	93.14%
Costo de Ventas	0		0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%
Resultado Operativo	106,377	2.19%	144,808	3.00%	73.46%	114,215	2.95%	93.14%
+ VENTAS	4,849,735	100.00%	4,826,858	100.00%	100.47%	3,869,823	100.00%	125.32%
- COSTO DE VENTAS	3,374,438	69.58%	3,530,776	73.15%	95.57%	2,585,342	66.81%	130.52%
= RESULTADO OPERATIVO	1,475,297	30.42%	1,296,082	26.85%	113.83%	1,284,481	33.19%	114.86%
Gastos de Personal	366,832	7.56%	331,984	6.88%	110.50%	532,912	13.77%	68.84%
Gastos de Servicios	301,572	6.22%	317,565	6.58%	94.96%	298,431	7.71%	101.05%
Otros Gastos	354,950	7.32%	263,412	5.46%	134.75%	203,695	5.26%	174.26%
- GASTOS ADMINISTRATIVOS	1,023,354	21.10%	912,961	18.91%	112.09%	1,035,038	26.75%	98.87%
EBIT (Earning before interest & taxes)	451,943	9.32%	383,121	7.84%	117.96%	249,442	6.45%	181.18%
- Resultado Movimiento Financiero	17,063	0.35%	16,705	0.35%	102.14%	15,279	0.39%	111.67%
= RESULTADO MENSUAL	434,880	8.97%	366,416	7.69%	118.68%	234,163	6.05%	185.72%
RESULTADO NETO ACCIONISTAS	289,325	5.95%	239,819	4.97%	120.23%	163,260	3.96%	188.13%

META SUPERADA: EBIT 9.32%

4.9. INDICADORES DE DESEMPEÑO ANUALES

INDICADOR	2011	2012	2013
Índice de Satisfacción del Cliente	83%	85%	80%
Productividad Mundo Motriz	106%	120%	129%
Implementación de Procesos Productivos	49%	98%	100%
Índice de Satisfacción Laboral	82%	78%	81%
Índice de Cumplimiento de Valores del Grupo Futuro	73%	85%	82%

4.10. DESTINO DE LAS UTILIDADES

La Administración de Mundomotriz recomienda a la Junta de Accionistas, destinar las utilidades producidas en el ejercicio 2013 para cubrir las pérdidas acumuladas en ejercicios anteriores y capitalizar a la misma. Recordando que esta fue la propuesta realizada a la Superintendencia de Compañías para superar la causal de disolución en la que se encuentra la empresa.

4.11. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Las instrucciones formales impartidas por la Junta General de Accionistas, cuyos contenidos constan en las actas correspondientes, y las estrategias acordadas en el día a día se han ejecutado en su totalidad.

Agradecimiento

Aprovecho la oportunidad para agradecer a mis queridos compañeros de trabajo y colaboradores de Mundomotriz, juntos con su esfuerzo, lealtad y cariño hemos podido conseguir resultados importantes para la empresa, sus clientes, proveedores, accionistas y nosotros mismos.

También agradezco al Directorio de la Compañía; su acompañamiento, aporte y soporte ha sido muy importante en la consecución de estos resultados.

Atentamente,



Franchesko Guerra Guevara
Gerente General
Mundomotriz S.A.