MOTRANSA

INFORME ANUAL

Terminado el periodo correspondiente al ejercicio fiscal 2011, me complace poner a consideración de los Sres. Accionistas de la empresa este informe, el cual resume un año muy positivo para la empresa, conforme se detalla a continuación .

Entorno

El periodo terminado el 31 de diciembre del 2011 fue para la industria automotriz Ecuatoriana un año record en ventas en el cual se superaron las 130 mil unidades vendidas. Sin embargo, fue también un periodo complejo y lleno de incertidumbre por la introducción por parte del Gobierno Nacional del mecanismo de las Licencias de Importacion, mecanismo diseñado para limitar el nivel de importaciones de vehculos al pas. Cabe indicar que este mecanismos no tiene incidencia sobre las partidas arancelarias de camiones de alto tonelaje en los cuales opera Motransa.

En el caso de vehiculos de carga de alto tonelaje, en el cual opera la empresa Motransa C.A., este segmento se mantuvo dentro de los niveles normales de participación en el global de la industria, el cual históricamente se situa en un 10%.

Adicional a las condiciones generales de la industria ya mencionadas, el sector de vehculos de carga pesada se vio beneficiado una vez que un sin numero de instituciones financieras iniciaron operaciones de financiamiento de este tipo de vehculos.

De la mano de esto, tuvimos también el ingreso de la Corporacion Financiera Nacional a través de sus diferentes programas de crédito, quien se ha venido a sumar a las diferentes alternativas que hoy por hoy cuenta el cliente de camiones de alto tonelaje.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2012
OPERADOR 9
QUITO

Resultados

a. Ventas

Al 31 de diciembre del 2011, la empresa alcanzo ventas por USD 31.7 millones, lo cual significo un muy importante crecimiento del 48.1% con relacion al año anterior. A continuación el detalle de las ventas por lnea de negocio y comparativa con periodos anteriores :

	2008	2009	2010	2011
Camiones	19'241,414	13'408,687	16'090,043	23'753,311
Repuestos	3'610,559	3'681,645	4'125,231	4'992,892
Servicio	489,319	432,310	586,335	779,046
Wynns	376,323	482,651	438,907	495,561
Dupont			5,049	190,835
UM				1'494,609
Total	**23'717,766**	**18'005,294**	**21'459,649**	**31'706,257**

Sobre los resultados presentados en esta tabla, me permito realizar los siguientes comentarios para una mas adecuada comprensión de las cifras de acuerdo a lo siguiente :

- En venta de camiones, el crecimiento corresponde principalmente al incremento en el numero de unidades vendidas con relación al 2010. En este sentido en el 2011, se vendieron 253 camiones contra 174 camiones vendidos en el 2010, es decir un incremento del 45%.
- En venta de repuestos, la empresa llevo a cabo un programa de recuperación de clientes mediante el reforzamiento de sus areas de ventas y el ofrecimiento de muchas lneas principales de repuestos a precios descontados. De ah que podemos notar que este rubro presenta un crecimiento con relación al 2010, del 21%.

- En venta de servicio, las cifras muestran también un crecimiento de casi un 33% con relación al 2010. Sobre esto cabe mencionar el despunte que ha tenido nuestra operación en el Sur de la ciudad una vez que su ubicación permite un mas fácil acceso a nuestra clientela, lo cual nos permitió atender un mayor numero de clientes.

- Sobre la lnea Wynns podemos mencionar que aunque creció con relación al periodo 2010, su nivel es similar al del 2009, lo cual nos indica que bajo el modelo de negocios actual, esta lnea ha llegado al nivel de estabilidad esperado.

- En la tabla, se pueden observar dos nuevas lneas de ventas : Dupont y UM. La primera corresponde a la recientemente adquirida Distribucion de los productos de pintura automotriz de esta muy importante marca Americana. En este primer año, y como muestran las cifras, se lograron casi USD 190 mil en ventas lo cual augura un interesante y prometedor futuro para esta lnea.

- La segunda, es decir UM, corresponde a la marca de motos de origen Chino, cuya distribución estaba siendo manejada por la empresa UM del Ecuador S.A., de propiedad de los mismos accionistas de Motransa C.A., hasta el mes de mayo del 2011, y que a partir de ese mes paso a ser manejada por Motransa C.A. De las cifras de prácticamente medio año, podemos notar que esta nueva lnea se posicionara rápidamente dentro de las principales lneas de negocio de la empresa.

En términos generales y como se mencióno anteriormente, en términos de ventas, el 2011 ha sido un excelente año para la empresa, no solamente por el crecimiento en las lneas existentes, si no también por la incorporación de nuevas lneas, lo cual es clave en [illegible]nos de poder siempre estar expandiendo y diversificando nuestra base comercial.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2012
OPERACIÓN 9
QUITO

b. Margen

Para el periodo 2011, las distintas lneas comerciales que maneja la empresa generaron la suma de USD 4'482,527.00, es decir, un 14.13% sobre ventas. En términos de la contribución individual por lnea a este resultados tenemos lo siguiente :

	Margen Bruto	Margen Bruto %	Contribucion %
Camiones	2'820,717	11.87%	62.93%
Repuestos	984,760	19.72%	21.97%
Servicio	132,712	17.00%	2.96%
Wynns	188,957	38.12%	4.22%
Dupont	73,153	38.33%	1.63%
UM	282,237	18.88%	6.30%

De las cifras presentadas, podemos realizar las siguientes puntualizaciones :

- Los márgenes tanto en Camiones y Repuestos, en términos porcentuales se han reducido con relación a periodos anteriores. Esta situación responde a la cada vez mas compleja competencia con la que se tiene que enfrentar la empresa, lo cual nos ha obligado a reducir nuestros precios y asi poder continuar siendo competitivos dentro del mercado.

- Existe todava una gran dependencia en la venta de Camiones para la generación de margen de la empresa, lo cual constituye un riesgo por la dependencia económica en una sola lnea de negocios. Es el reto de esta administración el que la empresa desarrolle mas las otras lneas para asi no depender tanto en la venta de Camiones.

- Las nuevas lneas y/o las de mas reciente incorporación resultan ser las mas rentables, por lo que se hace imperativo continuar apoyando el desarrollo de estas lneas de manera que su aportación a la generación de margen sea mayor a futuro.

En términos de la generación de margen en los últimos cuatro periodos, tenemos las siguientes cifras :

- 2008 – USD 3'840,679.00
- 2009 – USD 2'686,883.00
- 2010 – USD 3,138,951.00
- 2011 – USD 4'482,527.00

Sobre estas cifras, podemos notar el importante crecimiento no solamente con relación al periodo 2010, sobre el cual se obtuvo un incremento del 42%, si no que la empresa ha inclusive superado niveles obtenidos en años anteriores.

c. Utilidad

En consideración a los resultados obtenidos tanto en Ventas, como en generación de Margen, la empresa logro un utilidad bruta para el periodo 2011 de USD 2'660,657.00, que ajustada por Participacion de Trabajadores e Impuestos, arrojo una Utilidad Neta de USD 1'905,673.00. Es importante señalar sin embargo que de esta cifra, aproximadamente USD 1'000,000,00 corresponde a los resultados obtenidos por la empresa Autosharecorp S.A., de la cual Motransa C.A. es accionista en un 33.33%

Atentamente

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2012
OPERADOR 7
QUITO