MOTRANSA

INFORME ANUAL

Terminado el periodo correspondiente al ejercicio fiscal 2012, me complace poner a consideración de los Sres. Accionistas de la empresa este informe, el cual resume la continuación de periodo muy positivo para la empresa, una vez que hemos logrado mantener nuestros resultados por un segundo año consecutivo.

Entorno

El periodo terminado el 31 de diciembre del 2012 fue para la industria automotriz Ecuatoriana un periodo complejo y lleno de incertidumbre por la introducción por parte del Gobierno Nacional del mecanismo de Cuotas de Importacion a mediados de año. Este vino a reemplazar un mecanismo anterior denominado el de las Licencias de Importacion. Ambos mecanismos diseñados para limitar el nivel de importaciones de vehculos al pas.

Sin embargo de lo anterior y al igual que ocurrio en el 2011 con las Licencias de Importacion, este nuevo mecanismo de Cuotas de Imprtacion, 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 logro mantenerse una vez que instituciones financieras del sector privado y publico mantuvieron su interés en ofrecer alternativas de crédito a clientes de este segmento.

De la mano de esto, tuvimos también el hecho de que el gobierno nacional mantuvo su programa de inversión en obra publica lo cual tiene directa incidencia sobre todo en la demanda de volquetas.

Resultados

a. Ventas

Al 31 de diciembre del 2012, la empresa alcanzo ventas por USD 39.6 millones, lo cual significo un muy importante crecimiento del 25.1% 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	2012
Camiones	19'241,414	13'408,687	16'090,043	23'753,311	28'382,351
Repuestos	3'610,559	3'681,645	4'125,231	4'992,892	5'111,221
Servicio	489,319	432,310	586,335	779,046	836,718
Wynns	376,323	482,651	438,907	495,561	541,137

Dupont			5,049	190,835	527,858
UM				1'494,609	4'258,825
Total	**23'717,766**	**18'005,294**	**21'459,649**	**31'706,257**	**39'658,213**

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 2011. En este sentido en el 2012, se vendieron 282 camiones contra 253 camiones vendidos en el 2011, es decir un incremento del 11.4%
.
- En venta de repuestos, la empresa continuo con el programa de recuperación de clientes iniciado en el 2011 mediante el reforzamiento de sus areas de ventas y el ofrecimiento de muchas lneas principales de repuestos a precios descontados, lográndose un incremento en ventas del 2.4% con relación al 2011.

- En venta de servicio, las cifras muestran también un crecimiento del 7.4% con relación al 2011. Sobre esto cabe mencionar que si bien nuestra operación en el Sur de la ciudad nos ha permitido atender a un mayor numero de clientes y de la mano, crecer las ventas, se hace necesario el iniciar alternativas de ubicación para esta operación, una vez que las instalaciones actuales han llegado a su limite operacional

- La lnea Wynns experimento un renovado repunte en sus ventas, logrando asi no solamente un crecimiento del 9,2% con relación al 2011, pero un nivel histórico de ventas.

- La Linea Dupont, en su segundo año de operación, y aunque mostro un muy importante crecimiento en ventas con relación al 2011, logrando casi un 177% de incremento, permanece como una lnea en desarrollo dentro de la empresa, a la cual estaremos monitoreando de manera permanente en el 2013.

- Para el caso de UM, y aun y cuando en términos numéricos se muestra un gran crecimiento sobre el 2011, es importante recordar que los datos de ventas para el 2011 recogen únicamente medio año de operación, una vez que esa 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.

En términos generales y como se mencióno anteriormente, en términos de ventas, el 2012 ha sido un excelente año para la empresa, no solamente por el crecimiento en las lneas existentes, si no también por el crecimiento de lneas recién incorporadas a la base comercial de la empresa.

b. Margen

Para el periodo 2012, la empresa genero la suma de USD 5'083,298.00, es decir, un 12,8.% sobre ventas. En términos de la contribución individual por lnea a este resultados tenemos lo siguiente :

	Margen Bruto	**Margen Bruto %**	**Contribucion %**
Camiones	2'975,651.68	10.48%	58.52%
Repuestos	1'124,701	21.99%	22.11%
Servicio	147,959	19.02%	2.89%
Wynns	159,705	29.39%	3.12%
Dupont	90,225	17.07%	1.77%

UM	585.054	13.73%	11.51%

De las cifras presentadas, podemos realizar las siguientes puntualizaciones :

- Continua la reducción en términos porcentuales de los márgenes tanto en Camiones y Repuestos 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.

- Continua la 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 linea de negocios.

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
- 2012 – USD 5'083,298.00

Sobre estas cifras, podemos notar el importante crecimiento no solamente con relación al periodo 2011, sobre el cual se obtuvo un incremento del 13.4%, 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 para el periodo 2012 una utilidad bruta de USD 2'821,409.00,y un resultado neto de USD 2'030,209.00

Atentamente

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General