MOTRANSA

INFORME ANUAL

Terminado el periodo correspondiente al ejercicio fiscal 2013, 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 2013 continúo siendo 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 Importación. Para referencia, este vino a reemplazar un mecanismo anterior denominado el de las Licencias de Importación. Ambos mecanismos diseñados para limitar el nivel de importaciones de vehículos al país.

Sin embargo de lo anterior y al igual que ocurrió en el 2012 con las Licencias de Importación, este nuevo mecanismo de Cuotas de Importación, no tiene incidencia sobre las partidas arancelarias de camiones de alto tonelaje en los cuales opera Motransa.

En el caso de vehículos 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 sitúa en un 10%.

Adicional a las condiciones generales de la industria ya mencionadas, el sector de vehículos de carga pesada logro mantenerse una vez que instituciones financieras del sector privado y público 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 pública lo cual tiene directa incidencia sobre todo en la demanda de volquetas.

Resultados

a. Ventas

Al 31 de diciembre del 2013, la empresa alcanzo ventas por USD 27.6 millones, lo cual significo una reducción del 32.8% con relación al año anterior. A continuación el detalle de las ventas por línea de negocio y comparativa con periodos anteriores:

	2009	2010	2011	2012	2013
Camiones	13'408,687	16'090,043	23'753,311	28'382,351	19'072,608
Repuestos	3'681,645	4'125,231	4'992,892	5'111,221	5'916,202
Servicio	432,310	586,335	779,046	836,718	760,249
Wynns	482,651	438,907	495,561	541,137	319,833
Dupont		5,049	190,835	527,858	313,835
UM			1'494,609	4'258,825	1'223,560

Total	18'005,294	21'459,649	31'706,257	39'658,213	27'606,328

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

- En venta de camiones, la reducción corresponde principalmente a la caida en el número de unidades vendidas con relación al 2012. En este sentido en el 2013, se vendieron 186 camiones contra 281 camiones vendidos en el 2012, es decir una reducción del 33.8%. Esta situación obedece a las duras condiciones que tuvo que enfrentar la empresa contra una de sus competidores, la marca Freithliner, quien durante todo el 2013 manejo precios descontados en toda su línea de camiones.

- En venta de repuestos, la empresa continuo con el programa de recuperación de clientes iniciado en el 2011 mediante el reforzamiento de sus áreas de ventas y el ofrecimiento de muchas líneas principales de repuestos a precios descontados, lográndose un incremento en ventas del 15.7% con relación al 2012.

- En venta de servicio, las cifras muestran también una caída del 9.1% con relación al 2012. Esto guarda relación con la reducción en la venta de camiones para el periodo.

- La línea Wynns experimento una importante reducción en sus ventas en un del 40.8% con relación al 2012. Durante el 2013 se vio la entrada de un sin número de nuevas ofertas similares al mercado.

- Sobre la línea Dupont, da mediado del 2013 su fabricante anuncio la venta de la línea a otra empresa por razones de índole estratégica. Frente a este anuncio, Motransa opto por no continuar con la representación de la línea y de ahí la reducción en las cifras de venta con relación al periodo anterior.

- Sobre la línea de motos UM, y por cambios internos en quien venía siendo en socio estratégico comercial de Motransa para la comercialización de esta línea, se dio por terminada esta asociación. Esto llevo a la decisión por parte de Motransa de rescindir el contrato de distribución con el fabricante. De manera que los valores expresados para ventas de esa línea corresponden a un proceso de liquidación de inventarios.

En términos generales y como se mencionó anteriormente, en términos de ventas, el 2013 ha sido un mal año para la empresa.

b. Margen

Para el periodo 2013, la empresa genero la suma de USD 3'989,949.00, es decir, un 14.4% sobre ventas. En términos de la contribución individual por línea a estos resultados tenemos lo siguiente:

	Margen Bruto	Margen Bruto %	Contribución %
Camiones	2'044,325	10.72%	51.23%
Repuestos	1'546,811	26.15%	38.76%
Servicio	124,988	16.44%	3.13%
Wynns	97,800	30.58%	2.45%
Dupont	71,969	22.93%	1.80%
UM	104,053	8.50%	2.60%

De las cifras presentadas, podemos realizar las siguientes puntualizaciones:

- Continúa 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 más compleja competencia con la que se tiene que enfrentar la empresa, lo cual nos ha obligado a reducir nuestros precios y así poder continuar siendo competitivos dentro del mercado.

- Continúa 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 línea de negocios.

c. Utilidad

En consideración a los resultados obtenidos tanto en Ventas, como en generación de Margen, la empresa logro para el periodo 2013 una utilidad bruta de USD 1'028,000.00, y un resultado neto de USD 756,000.00

Atentamente

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General