

INFORME ANUAL

Terminado el periodo correspondiente al ejercicio fiscal 2014, 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 2014 fue para la industria automotriz Ecuatoriana un periodo complejo y lleno de incertidumbre por la continuación por parte del Gobierno Nacional del mecanismo de Cuotas de Importación. Para referencia, este mecanismo esta en su segundo año de aplicación, el cual vino a sustituir a un 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 2013 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.

Sin embargo de lo señalado anteriormente, tuvimos también el hecho cierto de que debido a la baja del precio del petróleo la demanda de volquetas se vio afectada.

Resultados

a. Ventas

Al 31 de diciembre del 2014, la empresa alcanzo ventas por USD 27.9 millones, lo cual significo un ligero incremento con relación al año anterior. A continuación el detalle de las ventas por línea de negocio y comparativa con periodos anteriores:

	2010	2011	2012	2013	2014
Camiones	16'090,043	23'753,311	28'382,351	19'072,608	21'106,411
Repuestos	4'125,231	4'992,892	5'111,221	5'916,202	5'724,257
Servicio	586,335	779,046	836,718	760,249	652,356
Wynns	438,907	495,561	541,137	319,833	225,411
Dupont	5,049	190,835	527,858	313,835	16,163
UM		1'494,609	4'258,825	1'223,560	185,770

Total	21'459,649	31'706,257	39'658,213	27'606,328	27'952,410
--------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

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, el incremento en las cifras de venta corresponde a la mejora en el número de unidades vendidas con relación al 2013. En este sentido en el 2014, se vendieron 215 camiones contra 186 camiones vendidos en el 2013.
- En venta de repuestos, y si bien 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, el volumen alcanzado para el 2014 fue menor que el logrado en el 2013 en un 3.2%.
- En venta de servicio, las cifras muestran también una caída del 14.2% con relación al 2013. Esto guarda relación con la reducción en la venta de repuestos para el periodo.
- La línea Wynns experimento una importante reducción en sus ventas en niveles del 29.5% con relación al 2013.
- 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 que la situación con esta línea es una en la cual la empresa esta únicamente liquidando sus existencias.
- 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. 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 2014 ha sido un periodo muy similar al 2013 para la empresa.

b. Margen

Para el periodo 2013, la empresa genero la suma de USD 4'371,788.00, es decir, un 15.7% sobre ventas. En términos de la contribución individual por línea a estos resultados tenemos lo siguiente:

	Margen Bruto	Margen Bruto %	Contribución %
Camiones	2'727,006	12.9%	62.4%
Repuestos	1'509,035	26.4%	34.5%
Servicio	111,664	17.1%	2.6%
Wynns	64,706	28.7%	1.5%
Dupont	-10,763		
UM	-29,860		

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 2014 una utilidad bruta de USD 1'728,760.00, y un resultado neto de USD 1'416,990.00

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "F. B. L." with a horizontal line above the letters.

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General