

INFORME ANUAL

Terminado el periodo correspondiente al ejercicio fiscal 2015, me complace poner a consideración de los Sres. Accionistas de la empresa este informe, el cual resume la continuación de periodo muy complejo para la empresa, situación que se explica a continuación.

Entorno

El periodo terminado el 31 de diciembre del 2015 fue para la industria automotriz Ecuatoriana un periodo complejo y lleno de incertidumbre por las siguientes dos razones:

1. La continuación por parte del Gobierno Nacional del mecanismo de Cuotas de Importación. Este mecanismo está en su tercer 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.
2. La implementación a partir del mes de marzo del 2015 por parte del Gobierno Nacional de Salvaguardias a casi todo el Arancel Nacional. Para el caso específico de importaciones de Camiones la sobretasa aplicada fue del 45%, de manera que el arancel se incrementó del 5% al 50% con la aplicación de esta medida. Según lo estipulado a la promulgación de esta medida, esta sobretasa será reducida en tres tramos: enero, abril y junio del 2016.

En esta oportunidad, la implementación de las Salvaguardias tuvo directa incidencia sobre las ventas de camiones de alto tonelaje en los cuales opera Motransa, no solamente por el hecho obvio de su incremento en el costo de los mismos, sino también porque casi todos los bienes importados sufrieron el mismo efecto, lo cual a su vez causó una baja en su demanda de consumo lo cual afectó directamente al sector del transporte pesado en el país, responsable de movilizar mercadería entre los distintos puntos de comercialización.

Lo anterior se vio reflejado en la reducción en ventas de camiones para el 2015 las cuales registraron una caída del 29.21% con relación al periodo anterior. En el caso de vehículos de carga de alto tonelaje, en el cual opera la empresa Motransa C.A., la caída llegó a ser casi de un 50%.

Adicional a las condiciones generales de la industria ya mencionadas, el sector de vehículos de carga pesada se vio también afectado una vez que la gran mayoría de las instituciones financieras del sector privado y público redujeron su interés en ofrecer alternativas de crédito a clientes de este segmento. Sobre este mismo tema cabe indicar la suspensión del programa "Renova" de la Corporación Financiera Nacional a finales del 2015, mecanismo que venía siendo utilizado por muchos clientes de camiones para la renovación de sus unidades.

Finalmente y por fuera de lo señalado anteriormente, el hecho cierto de la baja del precio del petróleo ha afectado de manera severa a los ingresos del Estado y por ende su afectación en la economía en general.

Resultados

a. Ventas

Al 31 de diciembre del 2015, la empresa alcanzo ventas por USD 16.1 millones, lo cual significo un reducción del 42.2% con relación al periodo anterior. A continuación el detalle de las ventas por línea de negocio y comparativa con periodos anteriores:

	2011	2012	2013	2014	2015
Camiones	23'753,311	28'382,351	19'072,608	21'106,411	10'668,485
Repuestos	4'992,892	5'111,221	5'916,202	5'724,257	4'642,958
Servicio	779,046	836,718	760,249	652,356	504,209
Wynns	495,561	541,137	319,833	225,411	190,766
Dupont	190,835	527,858	313,835	16,163	
UM	1'494,609	4'258,825	1'223,560	185,770	
Total	31'706,257	39'658,213	27'606,328	27'952,410	16'094,011

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 en las cifras de venta corresponde a la baja en el número de unidades vendidas con relación al 2014. En este sentido en el 2015, se vendieron 123 camiones contra 215 camiones vendidos en el 2014.
- En venta de repuestos, y si bien la empresa continua 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 2015 fue menor que el logrado en el 2014 debido a la reducción en la actividad de transporte lo cual hace que el consumo de repuestos sea menor.
- En venta de servicio, las cifras muestran también una caída con relación al 2014 por la misma razón expuesta en el punto anterior.
- La línea Wynns continua una importante reducción en sus ventas en niveles del 29.5% con relación al 2013.

b. Margen

Para el periodo 2014, la empresa genero la suma de USD 2'617,450.00, es decir, un 16.3% sobre ventas. En términos de la contribución individual por línea a estos resultados tenemos lo siguiente:

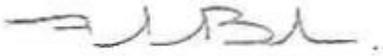
	Margen Bruto	Margen Bruto %	Contribución %
Camiones	1'245,754	11.6%	49.2%
Repuestos	1'071,006	23.0%	42.3%
Servicio	175,726	34.8%	6.9%
Wynns	37,372	19.6%	1.5%

De las cifras presentadas, podemos señalar que 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.

c. Resultado

En consideración a los resultados obtenidos tanto en Ventas, como en generación de Margen, la empresa logro para el periodo 2015 una perdida neta de USD 567,431.00.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Banderas'.

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General