

## INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO 2009

Una vez finalizado el ejercicio económico del año 2009, en calidad de Gerente General de la Empresa MOTRICENTRO Cia. Ltda., se presenta el siguiente informe Gerencial.

Se realizó un análisis comparativo de los estados financieros del año 2008, con respecto al año 2009, notamos que las utilidades netas del periodo fueron de \$ 335,302.42 en comparación con las utilidades netas de periodo del año 2008 que fueron de \$152,507.27., existiendo un incremento del 119.86% en utilidades.

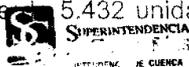
### ANALISIS DE MERCADO

En el año 2008, a nivel país se vendieron un total de 109.681 vehículos, en el año 2009 se alcanzó los 92.529 vehículos vendidos de todas las marcas, notándose un decrecimiento del 15.65% en nuestro mercado.

Al principio del año 2009 la industria automotriz se mantuvo cauta en cuanto a las proyecciones, sin embargo a partir del segundo trimestre empezó un crecimiento leve que permitió terminar con las ventas para la industria automotriz en menor cuantía que el año 2008, pero para la marca KIA fue un año de retos y metas cumplidas, como el llegar a ubicarse en el 5to puesto de ranking luego de estar ubicado el 7mo. puesto en el año 2008.

El crecimiento que obtuvo MOTRICENTRO en unidades vendidas fue de 292u. en el 2008 y de 451u. en el 2009, por lo tanto el crecimiento fue del 54.45%. Mientras que para la marca el resultado de crecimiento fue del 30.92% o sea que en el 2008 vendió 4.149u pasando a las 5.432u en este 2009.

De acuerdo al anuario del 2009 de AEADE, la participación en el mercado nacional de la marca KIA fue de 5.432 unidades vendidas que representa un 5.9%, del mercado nacional.



13 ABR 2010

### Ventas Globales

*Sonia Aguirre Semeria*

En el ejercicio del año 2007 las ventas globales de MOTRICENTRO llegaron a \$ 5,484.805.00 para el año 2008 estas cifras subieron a \$ 7,289.757.00 y para

este año 2009 se reflejaron en \$ 10,182.573.02, notando un aumento en ventas del 39.68% versus el año 2008, siendo las ventas de KIA las que ayudaron a consolidar la consecución de este logro.

**CUADRO DE VENTAS NETAS GLOBAL**

	2007	2008	2009
Total	\$ 5,484.805.00	\$ 7,289.757.00	\$ 10,182.573.02

**Vehiculos**

En ventas de vehículos notamos un crecimiento en valor monetario gracias a las 451 unidades KIA vendidas en 2009, esto permitió a la empresa alcanzar el cuarto puesto a nivel nacional como el concesionario con mayor desarrollo del Ecuador.

**REPORTE DE VENTAS VEHICULOS**

	2007	2008	2009
Total	\$ 3,752.403.58	\$ 5,604.738.99	\$ 7,938.423.96

**Repuestos**

En ventas de repuestos notamos un incremento del 106% en comparación con el año 2008, gracias a que ahora se realiza la petición de repuestos en forma diaria de acuerdo a los requerimientos de nuestros clientes, a su vez existe un crecimiento en repuestos solicitados por taller.



13 ABR 2010

**REPORTE DE VENTAS REPUESTOS**

	2007	2008	2009
Total	\$ 293,408.28	\$ 351,200.14	\$ 723,738.55

*Consejo Aguirre Comercio*

### LLantas

Se obtuvo un valor del 0.52% menos en llantas vendidas este año, puesto que la empresa tubo graves inconvenientes en la distribución de este producto, debido a la huelga que sufre nuestro proveedor ERCO. En todo caso fue un excelente año a pesar de este inconveniente.

#### REPORTE DE VENTAS LLANTAS

	2007	2008	2009
Total	\$ 975,124.56	\$ 1,127.889.25	\$ 1,121.783.74

### Línea AJE

El lo referente a ventas de mercadería de la línea AJE. existe una reducción, en especial en motocicletas, por la fuerte competencia de las mismas.

#### REPORTE DE VENTAS MERCADERIA AJE

	2007	2008	2009
Total	\$ 246,625.25	\$ 136,150.98	\$ 24.133.06

### Taller y Tecnicentro

El lo referente al taller mecánico y tecnicentro hemos obtenido calificaciones en las auditorias de KIA por encima de los 862 puntos, obteniendo y pasando a ser un taller de Tipo A.

En tecnicentro se genero vínculos comerciales con las empresas relacionadas mediante promociones que han permitido contar con una constante afluencia de vehículos, de hecho el crecimiento se refleja en un 42.09%.

## REPORTE DE VENTAS TALLER MULTIMARCA

	2007	2008	2009
Total	\$ 59,541.20	\$ 132,164.95	\$ 187,785.55

### Cuentas por pagar

En este rubro se encuentran las cuentas y documentos por pagar a nuestros proveedores especialmente a ERCO y AEKIA.

### Cuentas por cobrar.

Los rubros significativos en este grupo de cuentas corresponden a las líneas de vehículos, en lo que corresponde a los créditos manejados por todas las instituciones financieras, así como nuestro crédito directo.

### PROYECCIONES 2010

De acuerdo a las proyecciones de la industria automotriz se espera que este año 2010, se termine con 110.000 unidades vendidas. Lo cual significa que el mercado crecería en un 19% comparado con el 2009.

En lo referente a AEKIA, piensan llegar a las 10.000 unidades vendidas, lo que representa un crecimiento de casi el 80% comparado con el año anterior, de acuerdo a este crecimiento proyectado por la marca, las unidades a vender por MOTRICENTRO en el 2010 sería alrededor de 800 unidades.

En las líneas de llantas se ha enfocado en ventas al cliente final que nos brindan mayores márgenes de rentabilidad, por el momento cerca del 65% representa mayoristas y el 35% para cliente final situación que pensamos revertir para este nuevo año 2010.

En el área de repuestos mantenemos un incremento constante en las ventas de los mismos, con AEKIA, existe el compromiso de llegar a facturar por lo menos un 30% más que este año 2009, o sea un valor final de \$ 950,000.00. MOTRICENTRO, además cuenta con una línea denominada MOTRIACCESORIOS enfocada a la comercialización de accesorios e insumos de varios proveedores entre ellos y su principal proveedor es AJE.

Motricentro está en la obligación de mantenerse y en obtener cada vez, una mejor calificación en las auditorias que realice AEKIA en este año 2010 y continuar como un taller Tipo A.

Se impulsara la línea AJE. en especial la división de motocicletas.

De mi parte agradezco al Dr. Henry Eljuri A., Presidente Ejecutivo, a la Sra. Susana Salazar de Eljuri, Vicepresidenta Ejecutiva y a todos los Señores Accionistas por haberme dado la oportunidad y más que todo la confianza que han depositado en mi persona, para la realización y cumplimiento de los objetivos y metas preestablecidas por esta empresa, a la cual con orgullo pertenezco.

Atentamente,

  
Ing. Pablo Alvarado V.  
Gerente General