

Señores
JUNTA GENERAL DE SOCIOS
MOTRICENTRO CÍA. LTDA.
Ciudad

Señores socios:

Por medio del presente, doy a conocer a ustedes, el desempeño de MOTRICENTRO CÍA. LTDA. durante el año 2014, para ello, este informe contiene los siguientes puntos:

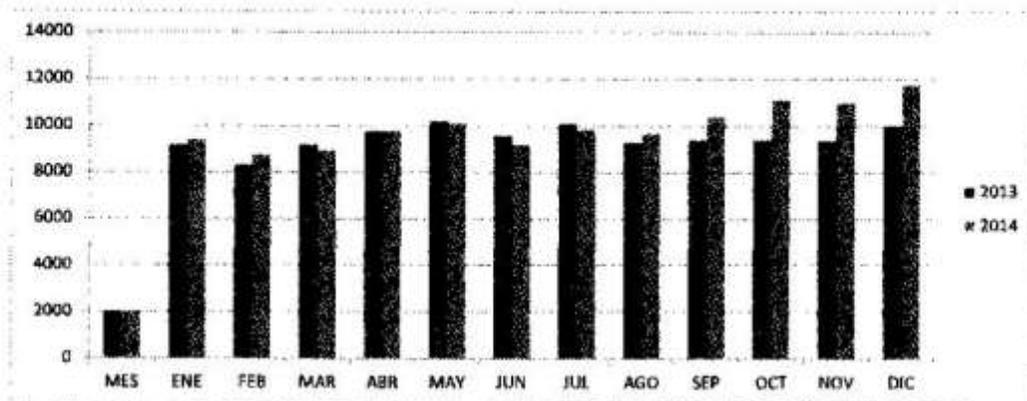
1. ENTORNO NACIONAL DEL MERCADO AUTOMOTRIZ.
2. ENTORNO LOCAL DEL MERCADO AUTOMOTRIZ.
3. PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO LOCAL.
4. PRESENTACIÓN DE ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL, CORRESPONDIENTE AL AÑO 2014.
5. PROYECCIÓN 2015.
 - a. Business Plan.
 - b. Proyectos.

ENTORNO NACIONAL DEL MERCADO AUTOMOTRIZ.

Por política gubernamental, desde el mes de junio del 2012, se estableció una restricción cuantitativa para la importación de vehículos, según la resolución COMEX No 65 y 66, con vigencia hasta el 31 de diciembre del 2014; pese a la medida, el mercado automotriz ecuatoriano registró un crecimiento en el año 2014 de 5.5% en comparación al volumen de ventas registrado en el año 2013, comercializándose un total de 120.060 unidades en el 2014.

Este incremento, es producto de dos factores básicamente, el primero la incertidumbre generada en torno a posibles medidas gubernamentales que incidan directamente en el precio de las unidades nuevas, como un incremento del ICE, y el segundo es que a partir del segundo semestre del año 2013 la demanda de vehículos experimentó una desaceleración, permitiendo a las empresas automotrices, contar con un buen volumen de vehículos como inventario inicial en el año 2014.

VENTAS MENSUALES DE VEHÍCULOS NUEVOS 2014 / 2013



El 41% de las unidades vendidas en el 2014, se comercializaron en Pichincha, 27% en el Guayas, 7% en Tungurahua, 6% en el Azuay, 3% en Manabí, 3% en Imbabura y el 13% restante en las demás provincias.

El segmento de vehículos nuevos más demandado por los usuarios es el de automóviles que concentró el 40% de la demanda, seguido por SUV's con el 26%, camionetas con el 19%, los camiones concentraron el 10%, las VAN's concentraron el 4% y los buses el 1%.

Al cierre del 2014, el volumen de mercado registró un incremento de 6.248 unidades en comparación con el año 2013, siendo el segmento SUV'S el que mayor crecimiento registró con 3.567 unidades, seguido por el segmento automóviles con 749 unidades.

En el segmento de vehículos de trabajo (comerciales), las camionetas registraron un incremento de 1.197 unidades, los camiones se incrementaron en 587 unidades, las VAN's en 196 unidades, y buses fue el único segmento que registró una reducción de 48 unidades.

Datos de Producción Nacional de Unidades.

La producción de las ensambladoras nacionales: AYMESA, MARESA y OMNIBUS BB fue de 62.689 unidades, abasteciendo el 52% (61.855 unidades) del consumo local, mientras que en 2013 atendieron al 49%.

El 45,7%% de la producción nacional se concentra en el segmento automóviles, el 31% en el segmento camionetas, el 23% el ensamblaje de SUV's y el segmento de VAN's equivale al 0,3%.

Datos de Importaciones de Unidades.

Las importaciones de vehículos armados (CBU) del año 2014 registraron un total de 57.093 unidades, mostrando una reducción del 9% en comparación con las 62.595 unidades importadas en el año 2013. El 48% de la demanda nacional fue atendida con vehículos importados (CBU). Los principales países proveedores de vehículos (CBU) del mercado ecuatoriano son:

Corea con el 24%.
Japón con el 15%
China con el 13%.
México con el 13%.
Colombia con el 11%.
Estados Unidos el 6%.
Tailandia el 5%.
Otros países el 13%.

ENTORNO LOCAL DEL MERCADO AUTOMOTRIZ.

Dentro de la provincia del Azuay, durante el año 2014 se comercializaron 7.114 unidades, entre automóviles, camionetas, SUV's, VAN's, Camiones y Buses, es decir, el mercado automotriz en el Azuay incrementó sus ventas en 10,11%, casi el doble del total del mercado nacional.

VENTAS HISTÓRICAS POR SEGMENTO EN EL AZUAY.

AZUAY	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Automóviles	2,234.00	2,396.00	2,003.00	3,008.00	3,277.00	2,680.00	1,953.00	2,049.00
Camionetas	1,835.00	2,138.00	1,674.00	2,360.00	2,235.00	1,686.00	1,620.00	1,898.00
SUV's	1,703.00	1,810.00	1,921.00	2,366.00	1,861.00	1,642.00	1,644.00	1,868.00
VAN's	146.00	119.00	179.00	295.00	372.00	218.00	268.00	241.00
Camiones	722.00	955.00	676.00	774.00	1,009.00	941.00	861.00	944.00
Buses	140.00	79.00	167.00	186.00	245.00	213.00	115.00	114.00
TOTAL	6,780.00	7,497.00	6,620.00	8,989.00	8,999.00	7,380.00	6,461.00	7,114.00

Sobre los resultados obtenidos en el período anterior, es necesario hacer comentario sobre las siguientes cuentas:

Ventas Netas.

En el año 2014, el total de Ventas Netas fue de US\$ 15,080,987, esto representa un incremento de 5% en relación al año 2013; el detalle de ventas por línea de negocio de la empresa es como se muestra a continuación.

DETALLE	VALOR EN US\$
VENTAS	15,080,986.98
Ventas Vehículos	12,138,327.51
Ventas Repuestos KIA	710,551.11
Venta de Aceites	8,067.15
Venta de Consumibles	213,004.16
Ventas Repuestos Otros	72,358.67
Ventas Accesorios	563,029.17
Ventas Mecánica	439,653.14
Ventas Tecnicentros	32,900.64
Ventas Llantas	734,778.71
Ventas Garantías	11,943.33
Ventas AJE	239.12
Ventas Publicidad	736.70
Ventas Varias	8,501.53
Comisiones Ventas Aekia	47,405.65
Comisiones Ventas Varios	385.60
Ingresos Miscelaneos	77,015.50
Comisiones por crédito	89.29
Ingresos por arriendos	24,000.00

En el siguiente cuadro, podemos ver la evolución de las ventas de la empresa en los últimos 7 años.

CUENTA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
VENTAS	7,104,160	9,817,681	17,069,029	17,784,818	16,097,135	14,313,299	15,080,987
VARIACIÓN		40%	72%	4%	-9%	-11%	5%

Utilidad Bruta:

Se logró un incremento de 4% en relación al año 2013, pese a que los Costos de Ventas se mantienen en el 88% sobre las Ventas, la Utilidad Bruta de la empresa fue de US\$ 1.771.047.

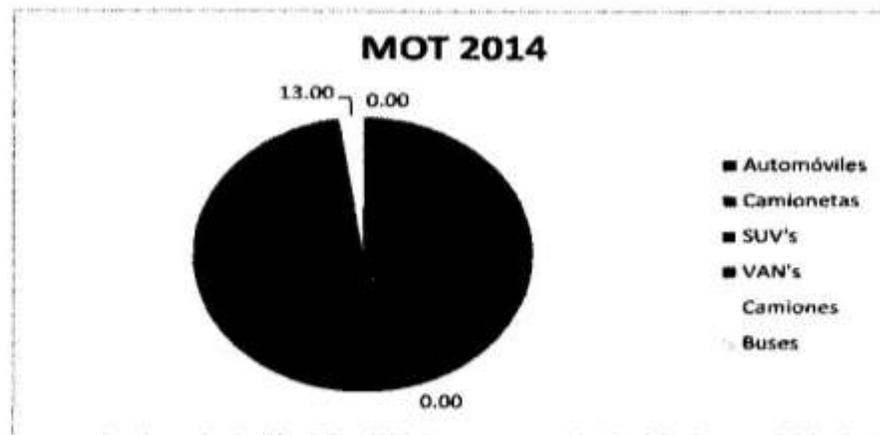
PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO LOCAL.

MOTRICENTRO, cerró el año 2014 con la venta de 561 unidades y su participación dentro del mercado local fue de 7.89%, a continuación se presentan los datos por segmento.

AZUAY	2014	MOT 2014	% PARTICIPACIÓN
Automóviles	2,049.00	252.00	12.30%
Camionetas	1,898.00	0.00	0.00%
SUV's	1,868.00	246.00	13.17%
VAN's	241.00	50.00	20.75%
Camiones	944.00	13.00	1.38%
Buses	114.00	0.00	0.00%
TOTAL	7,114.00	561.00	7.89%

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el mayor porcentaje de participación se focalizó en vehículos tipo VAN, esto gracias a los modelos Carnival con 26 unidades y Pregio con 19; para el año 2015 no se comercializa ya el modelo Pregio y en cuanto a la Carnival, por cambio de modelo, se espera contar con ese modelo para el último trimestre del año.

Es necesario rescatar también el porcentaje de participación que tenemos en modelos SUV que hoy por hoy, al ser un modelo aspiracional, el Sportage Active, sigue siendo de los modelos más vendidos por la marca.



PRESENTACIÓN DE ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL,
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2014.

A continuación se presentan los resultados financieros de la empresa del año 2014 comparados con los del año 2013.

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL DE MOTRICENTRO Cía.						
<i>(expresado en dólares)</i>						
Pérdidas y Ganancias	2014	%	2013	%	Variación %	
VENTAS NETAS	15,080,987	100%	14,313,299	100%	5%	767,688
COSTO DE VENTAS	13,309,940	88%	12,610,308	88%	6%	699,632
Utilidad Bruta	1,771,047	12%	1,702,991	12%	4%	68,056
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (FIJOS)	918,274	6%	907,731	6%	1%	10,543
GASTOS DE VENTAS (VARIABLES)	383,853	3%	352,201	2%	9%	31,653
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	1,302,128	9%	1,259,932	9%	3%	42,195
Utilidad Operativa	468,920	3%	443,059	3%	6%	25,860
+Otros Ingresos	164,873	1%	12,301	0.1%	1240.4%	152,572
-Otros Egresos	42,468	0%				42,468
Utilidad antes de impuestos	591,325	4%	455,360	3%	30%	135,965
15% Participación Empleados	88,699	1%	68,304	0%	30%	20,395
Impuesto a la Renta	115,604	1%	85,152	1%	36%	30,452
Utilidad Neta	387,022	3%	301,904	2%	28%	85,118

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL DE MOTRICENTRO Cía. Ltda.

ACTIVOS	2014		2013		Variación %	
CAJA Y BANCOS	995,310	13%	1,212,888	17%	-18%	-217,578
INVERSIONES TEMPORALES	258,994	3%	192,587	3%	34%	66,407
CUENTAS POR COBRAR	3,019,835	40%	2,511,617	36%	20%	508,217
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	265,989	4%	162,480	2%	64%	103,510
GASTOS ANTICIPADOS	120,340	2%	42,529	1%	183%	77,811
INVENTARIOS	1,787,985	24%	2,096,656	30%	-15%	-308,670
IMPUESTOS	263,953	3%	306,587	4%	-14%	-42,634
GOOD WILL		0%		0%		0
Total ACTIVO CORRIENTE	6,712,407	89%	6,525,345	93%	3%	187,063
ACTIVO FIJO NETO	856,385	11%	453,961	7%	89%	402,424
GASTOS ANTICIPADOS A LARGO PLAZO		0%		0%		0
OTROS ACTIVOS		0%		0%		0
Total ACTIVO NO CORRIENTE	856,385	11%	453,961	7%	89%	402,424
TOTAL ACTIVO	7,568,793	100%	6,979,306	100%	-8%	589,487
PASIVOS	2012		2013		Variación %	
PROVEEDORES	1,559,745	21%	1,421,859	20%	10%	137,886
SEGUROS POR PAGAR		0%	11,340	0%	-100%	-11,340
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	152,922	2%	891,731	13%	-83%	-738,809
INTERESES POR PAGAR		0%		0%		0
IMPUESTOS POR PAGAR	170,816	2%	175,227	3%	-3%	-4,411
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		0%		0%		0
IMPUESTO A LA RENTA		0%		0%		0
OBLIGACIONES SOCIALES Y DE PERSONAL	32,089	0%	21,634	0%	48%	10,455
Total PASIVO CORRIENTE	1,915,572	25%	2,521,790	36%	-24%	-606,218
DIFERIDOS		0%		0%		0
PRÉSTAMO LARGO PLAZO	757,834	10%		0%		757,834
Total PASIVO NO CORRIENTE	757,834	10%	0	0%	#DIV/0!	757,834
TOTAL PASIVO	2,673,406	35%	2,521,790	36%	6%	151,616
PATRIMONIO	2012		2013		Variación %	
CAPITAL SOCIAL	4,169,714	55%	3,882,903	56%	7%	286,811
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES		0%		0%		0
RESERVA LEGAL	134,347	2%	119,252	2%	13%	15,095
UTILIDADES EJERCICIOS ANTERIORES		0%		0%		0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	591,325	8%	455,361	7%	30%	135,964
TOTAL PATRIMONIO	4,895,386	65%	4,457,516	64%	10%	437,870
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,568,793	100%	6,979,306	100%	8%	589,487

Sobre los resultados obtenidos en el período anterior, es necesario hacer comentario sobre las siguientes cuentas:

Ventas Netas.

En el año 2014, el total de Ventas Netas fue de US\$ 15,080,987, esto representa un incremento de 5% en relación al año 2013; el detalle de ventas por línea de negocio de la empresa es como se muestra a continuación.

DETALLE	VALOR EN US\$
VENTAS	15,080,986.98
Ventas Vehículos	12,138,327.51
Ventas Repuestos KIA	710,551.11
Venta de Aceites	8,067.15
Venta de Consumibles	213,004.16
Ventas Repuestos Otros	72,358.67
Ventas Accesorios	563,029.17
Ventas Mecánica	439,653.14
Ventas Tecnicentros	32,900.64
Ventas Llantas	734,778.71
Ventas Garantías	11,943.33
Ventas AJE	238.12
Ventas Publicidad	736.70
Ventas Varias	8,501.53
Comisiones Ventas Aekia	47,405.65
Comisiones Ventas Varios	365.60
Ingresos Miscelaneos	77,015.50
Comisiones por crédito	89.29
Ingresos por arriendos	24,000.00

En el siguiente cuadro, podemos ver la evolución de las ventas de la empresa en los últimos 7 años.

CUENTA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
VENTAS	7,104,160	9,917,681	17,069,029	17,784,818	16,097,135	14,313,299	15,080,987
VARIACIÓN		40%	72%	4%	-9%	-11%	5%

Utilidad Bruta:

Se logró un incremento de 4% en relación al año 2013, pese a que los Costos de Ventas se mantienen en el 88% sobre las Ventas, la Utilidad Bruta de la empresa fue de US\$ 1.771.047.

Gastos Operativos:

El total de Gastos Operativos en el período analizado es US\$ 1.302.128, son 3% más altos que en el año 2013, pero se mantienen en el 9% sobre las ventas netas.

Utilidad:

En el año 2014, se generó US\$ 591.325 de utilidad antes de participación e impuestos, este monto es superior en 30% al resultado obtenido en el año anterior.

Índices Financieros:**Capital de Trabajo:**

Comparado con el año inmediato anterior, MOTRICENTRO, incrementa su Capital de trabajo en 20%, siendo en el año 2014 de US\$ 4.796.835.

Índice de Liquidez:

La compañía pasa de un índice de 2.59 en el año 2013 a ser de 3.50 en el año 2014, esto quiere decir que por cada dólar de deuda, se cuenta con US\$ 3,50 en el activo para respaldar esa obligación.

Prueba Ácida:

Este índice de igual manera mejora, pasando de 1.76 a ser de 2.57, es decir que sin considerar el valor de inventarios, la empresa cuenta con US\$ 2,57 en sus activos para respaldar sus obligaciones.

Rotación de Inventarios:

Los inventarios rotan más rápido en el año 2014, pasaron de rotar cada 61 días a hacerlo cada 49 días, es decir en el año rotan 7.44 veces.

Rotación de Cartera:

Este indicador nos muestra que la empresa está cobrando su cartera de una forma más lenta que en el año anterior, de hacerlo cada 68 días en el año 2013, se lo hace cada 80 días en el 2014.

PROYECCIÓN 2015:**Business Plan:**

Pese a que este año se han mantenido las restricciones en la importación de vehículos, MOTRICENTRO ha conseguido mantener con el representante de la marca para Ecuador, el compromiso de despacho de 559 unidades para el año 2015, con lo cual, el despacho mensual por modelo de vehículos sería el siguiente:

MODELOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DIEMBRE
Picanto	0	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Rio R 5	0	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	
Rio R 4	0	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
Cerato R		1										
Optima							1					
Quoris				1								
Carens			1									
Sportage R TM		3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	
Sportage R AT		1	1	1		1	1	1	1	1	1	
Rio Taxi	0	0	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
Carnival								1		1		
K 3000	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2
Cerato Forte MT	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Cerato Forte AT	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Sportage Active MT	6	15	15	10	16	16	16	16	16	16	16	16
Sportage Active AT	4	4	4	4	6	4	4	4	4	5	5	5
TOTAL	27	47	51	45	50	49	51	49	48	51	49	42

Con los datos de despacho de unidades, se elaboró con la Gerencia de Ventas de Vehículos, el presupuesto mensual de ventas de unidades, buscando conseguir 536 unidades vendidas en el año 2015.

PLAN DE VENTAS VEHÍCULOS 2015 por modelo													
MODELOS	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	TOTAL
Picanto	0	1	1	1	2	0	0	0	0	1	1	3	10
Rio R 5	0	2	2	1	1	1	1	1	1	2	3	3	18
Rio R 4	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	2	9
Cerato R	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Optima	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Quoris	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Carens	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Sportage R TM	0	1	1	1	3	1	1	1	2	3	3	4	21
Sportage R AT	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	6
Rio Taxi	0	0	4	4	5	5	5	5	5	5	5	0	43
Carnival	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	4
K 3000	4	4	0	0	5	5	3	2	2	2	2	3	32
Cerato Forte MT	10	8	7	10	8	10	10	10	10	8	8	10	109
Cerato Forte AT	5	4	4	6	4	5	5	3	3	3	3	5	50
Sportage Active MT	15	15	15	10	15	15	15	15	15	15	15	15	175
Sportage Active AT	5	5	3	5	4	5	5	3	5	5	5	5	55
PRESUPUESTO MES	40	42	38	42	50	48	46	40	45	46	48	51	536

En el área de Post-venta, la meta planteada es llegar a ventas de US\$ 3.700.000. Los ingresos meta para el año 2015 en MOTRICENTRO, son los que a continuación se presentan, divididos en líneas de negocios:

Presupuesto de Ventas 2015														
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiemb.	Octubre	Noviem.	Diciem.	Total	Cuota
TOTAL	1,193,540	1,351,630	1,239,767	1,335,901	1,523,102	1,308,750	1,445,510	1,257,609	1,402,201	1,393,832	1,478,323	1,652,731	16,662,915	100%
Vehículos	927,322	975,518	801,236	910,664	1,067,468	1,009,688	1,013,277	821,277	963,463	988,277	1,040,491	1,138,298	11,716,977	70%
Repuestos	86,253	124,672	120,365	154,735	162,170	77,923	137,373	126,681	133,863	92,407	98,644	87,686	1,402,774	8%
Servicios	44,829	45,244	57,861	61,202	55,859	71,410	65,364	59,636	59,068	82,793	80,569	72,252	756,086	5%
Insumos	40,350	42,368	44,062	45,825	47,658	49,564	51,547	53,608	55,753	57,983	60,302	62,714	611,733	4%
Accesorios	2,962	3,110	3,125	3,141	3,157	3,173	3,188	3,204	3,220	3,236	3,253	3,269	38,038	0%
llantas	84,339	80,357	65,222	65,961	80,154	54,929	67,766	85,026	80,419	59,513	53,493	118,722	885,901	5%
Varios	7,466	10,371	17,896	4,373	6,637	12,071	6,996	8,178	6,415	9,623	41,571	9,789	141,406	1%
Usados	0	70,000	130,000	90,000	100,000	110,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,100,000	7%

Proyectos:

En el año 2015, MOTRICENTRO tiene prevista la inauguración de su segundo punto de venta integral, contando con los servicios de talleres mecánicos, tecnicentro, venta de vehículos KIA y llantas, el proyecto está en proceso y estará ubicado en las Av. 10 de Agosto y Av. Solano. Este nuevo punto de venta sin duda contribuirá con el posicionamiento de la marca "Motricentro" en el austro del país.

De igual manera, se han realizado acciones comerciales para contar con sub-distribuidores en las ciudades de Macas y Azogues, en donde tenemos ya adelantados negocios y estamos ya despachando productos.

En la ciudad de Loja, se planea iniciar también la construcción de un tercer punto de venta integral, el objetivo de ello es abarcar el mercado del sur y parte de la zona oriental, actualmente tenemos un sub-distribuidor, con el cual hemos trabajado ya por varios años, sin embargo se hace necesario el impulsar más fuertemente el crecimiento en esa zona.

Dentro de los planes de crecimiento de la empresa, se tiene también previsto el contar con un tecnicentro adicional, el mismo estará ubicado en la provincia del Cañar y servirá de punto satélite para cubrir ventas dentro de esa provincia.

Para finalizar este informe, quiero expresar mi más sincero sentimiento de gratitud hacia el Dr. Henry Eljuri A. Presidente Ejecutivo; a la Sr. Susana Salazar de Eljuri Vice-Presidente Ejecutiva, al Sr. Diego Eljuri S. y a todos los señores accionistas de la empresa, por el apoyo y confianza depositados en mi persona; actos que nos impulsan y nos obligan a seguir trabajando incondicionalmente por el crecimiento y cumplimiento de metas y objetivos de esta compañía, de la cual, orgullosamente formo parte.

Cordialmente,



Ing. Cornelio Serrano T.
GERENTE GENERAL.
MOTRICENTRO CIA. LTDA.