

MOTORALMOR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

Sra. Presidenta de la Honorable Junta General de Socios:
De mis consideraciones:

Para dar cumplimiento a lo que establecen los estatutos de la empresa Motoralmor Cia. Ltda., y a lo dispuesto por las Leyes vigentes; me permito informar a la H. Junta General de Socios, el resultado de las actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2013.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

El ejercicio económico del año 2013, ha resultado para la empresa bastante satisfactorio, toda vez que se ha conseguido mantener un crecimiento continuo de nuestras ventas en las diferentes líneas de productos, situación originada en parte por la estabilidad económica y política del país, así como por las estrategias implementadas por la administración de la compañía durante este periodo.

Las políticas establecidas para el manejo de las ventas se mantienen durante todo el periodo, el número de representantes de ventas y las diferentes zonas asignadas en todo el país no se modifican; sin embargo, por el mes de Octubre, se ve necesario realizar la contratación de un vendedor Junior para que apoye en la gestión del Representante de la Zona 3, debido a que el tiempo de cobertura para esta zona resulta muy largo y afecta de cierta forma la oportuna cobranza de la cartera. Apoyando a la gestión de los representantes de ventas, en la oficina central se mantienen 3 coordinadoras de ventas.

En base a los resultados que se obtuvieron en el año 2012; para el año 2013, se dio continuidad al apoyo para que el Departamento de Cartera pueda mantener eficiente el sistema de recaudación habiéndose conseguido bajar el índice de rotación de 36 días a 30 días promedio, situación que contribuyo a brindar una permanente liquidez a la empresa permitiendo a su vez facilitar el cumplimiento oportuno y puntual de nuestras obligaciones de pagos a los proveedores externos e internos. El número de ejecutivas asignadas a este departamento se redujo a 2 con la salida voluntaria de una ejecutiva por el mes de septiembre, vacante que no se cubrió considerando que con el profesionalismo del personal y la estructura existente se podría manejar sin dificultad la actual cartera de la empresa.

El Departamento de Mercadeo, organizó y llevó a cabo con resultados bastante satisfactorios, 11 cursos de capacitación a distribuidores y mecánicos de varios lugares del País, bajo el programa de capacitación denominado Club Amigo Mecánico. Así mismo, cumplió con la realización del evento internacional denominado "Gira Internacional Freestyle Motocross"; con la participación conjunta y directa de la empresa Motostop S.A., así como con la colaboración de otras firmas comerciales como Thunder, KFC, y Revista Amateur entre otras.

Por otro lado, en atención a lo sugerido por los estudios de mercado, durante todo el año se ha mantenido una continua inversión en material POP, así como con la colocación de exhibidores en los locales de nuestros distribuidores, se efectuó la pintada en 25 tiendas franquiciadas con la aplicación del plan denominado "Renueva tu Imagen", que es el inicio de un gran proyecto de fidelización a las marcas de nuestra empresa.

El Departamento de Bodega, mantiene el sistema establecido para el control de las existencias bajo la supervisión permanente del Jefe de Inventarios, sin embargo, la rotación del personal de ayudantes de bodega en el segundo semestre del 2013 provocó que existan ciertos desajustes en el manejo de algunos ítems, debido a la falta de conocimientos del nuevo personal contratado, situación que se detectó en la realización del inventario final del mes de diciembre. Por el mes de noviembre, se procedió con la revisión de todos los productos existentes en la bodega de bajas, originado en la mayor parte por las devoluciones de los clientes por defectos o fallas técnicas, efectuándose la baja definitiva de dichos inventarios cumpliendo para el efecto con todo lo que dispone la Ley de Régimen Tributario Interno.

A partir de este año se designaron como Jefes de Línea a los tres ejecutivos del Departamento de Importaciones con la finalidad de llevar un mejor control sobre los pedidos de importaciones, tanto en cantidad como en la calidad de los productos. El flujo de las importaciones durante este año llegó a los 89 embarques anuales recibiendo un promedio de 1.71 embarques semanales. Como soporte a la gestión de logística, se asignó a 2 profesionales para que sean los responsables de realizar la verificación técnica de los productos importados. Así mismo se contrató con la firma Asesora Mejora Continua, bajo la dirección del Sr. Juan Cisneros para el estudio e implementación del Sistema TOC, el mismo que permitirá disponer a la empresa de los elementos y criterios necesarios para que se importe oportunamente los productos con mayor rentabilidad en la cantidad necesaria que el mercado lo demanda, situación que originará un incremento en el promedio de las frecuencias semanales.

Por el crecimiento del volumen de actividades y la necesidad de obtener información clara, precisa y oportuna, se dio paso a la contratación de una auxiliar adicional para el departamento financiero, disponiéndose en la actualidad de 3 funcionarias que llevan a cabo el control de la parte contable y financiera de la empresa.

En el mes de Junio se concreta la transferencia total de participaciones entre el Ing. Santiago Moscoso como cedente y la Dra. Ana Alvarado como cesionario.

Con la finalidad de posicionar la marca Duro, por el mes de Octubre, se finaliza el proceso de fusión entre las empresas Duratracción como empresa absorbida y Motoralmor como la absorbente, integrándose los capitales de las compañías mediante una transferencia previa de las participaciones hacia los socios de la empresa Motoralmor de manera que el número de socios no se incremente en esta última.

Como auditores externos de la compañía, para el año 2013 se contrató nuevamente a la empresa Auditores del Austro Austroaudi Cía. Ltda., quienes iniciaron su trabajo por el mes de diciembre del mismo año.

4

SITUACION FINANCIERA.

I.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

(Expresado en miles de Dólares)

VENTAS NETAS	8.822,72	100%
COSTO DE VENTAS	5.913,42	67,02%
UTILIDAD BRUTA	2.909,30	32,98%
GASTOS OPERATIVOS	1.857,31	21,05%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	441,28	5,00%
GASTOS DE VENTAS	1.416,03	16,05%
UTILIDAD OPERATIVA	1.051,98	11,92%
INGRESOS Y GASTOS NO OPERATIVOS	54,00	0,61%
INGRESOS NO OPERATIVOS	41,40	0,46%
GASTOS NO OPERATIVOS	95,40	1,07%
UTILIDAD ANTES DE IMPTS. Y PARTIC.	997,97	11,31%

Las Ventas Netas que se registraron en el año 2013 se incrementan en el 24,71% con relación al año 2012, totalizando el valor de \$ 8.822.724,09 dólares, crecimiento que no cumplió con las expectativas propuestas a inicios del año; pero que resulta positivo para la compañía, puesto que le permite seguir posicionándose en el mercado nacional como una de las principales empresas de nuestro ramo. Las ventas del año 2013, se distribuyeron porcentualmente en las siguientes líneas: Ventas de Repuestos 29,83%, Llantas y tubos 40,61%, Accesorios 11,41%, Cascos 11,08% y Baterías 6,80%. Adicionalmente se registraron ventas de varios productos y servicios que representan el 0,27%.

El Costo de Ventas en el año 2013 llegó a los \$ 5.913.423,08 dólares, el mismo que representa el 67,02 % de las Ventas Netas, habiéndose disminuido en 0,61 puntos con relación al costo obtenido en el año 2012 (67,63%). La conformación del costo de ventas está determinado por los Costos Directos de las diferentes líneas que se vendieron durante el año 2013 tomando como base del costeo, a la liquidación de las diferentes importaciones utilizando el método del costo promedio ponderado para la valoración en kardex de cada producto, los mismos que determinan el valor del inventario final cuyo saldo fue afectado por la baja de inventarios realizada en el periodo con el valor de \$20.839,51. Como parte del costo de ventas, también se consideran a los Costos Indirectos operativos en los que se incurrió necesariamente para generar las ventas del periodo tales como: Los gastos de manipuleo y estibaje en bodega, el mantenimiento de bodegas y patios, el material de embalaje, entre otras.

La Utilidad Bruta que se obtuvo en el año 2013 fue de \$ 2.909.301,01 dólares, utilidad que tiene una participación del 32,98% sobre las ventas netas, 0,61 puntos porcentuales mayores que la obtenida en el año 2012.

Los Gastos Operativos acumulados en el periodo fueron de \$ 1.849.642,06 dólares los mismos que representan el 21,05% de las ventas netas, habiéndose incrementado este porcentaje de gastos con relación al año 2012 en apenas 0,15 puntos. Los gastos Administrativos con relación a las ventas netas, en el 2013 representan el 5,00% frente al 5,71% del año 2012 indicador que refleja una vez más, una mayor optimización de los recursos administrativos. Los gastos de Ventas mantienen un pequeño incremento llegando al 16,05% en el 2013 frente al 15,19% del año 2012; en estos gastos se encuentran con mayor participación (12,23%) en su orden: los gastos de Investigación de mercados y posicionamiento internacional de marcas, las comisiones, los fletes, la publicidad y los sueldos, entre otros.

El Resultado Operativo para el año 2013 se cierra con el valor de \$ 1.051.981,56 dólares, habiéndose incrementado en el 23,93% con relación al resultado obtenido en el año 2012; porcentualmente frente a las ventas netas este resultado representa el 11,92%.

Los Ingresos y Gastos no Operativos al cierre del año 2013 registraron el valor neto de \$ 54.003,09 dólares cifra que es el resultado de: los Ingresos no Operativos que totalizan el valor de \$ 41.401,45 y de los Gastos no Operativos que se registraron por el valor de \$ 95.404,54 originado principalmente por los intereses y comisiones pagados a las instituciones financieras locales y del exterior, así como por los intereses pagados en los créditos de mutuo otorgados por socios de la empresa.

Como resultado final antes de la participación a trabajadores y el pago de impuesto a la renta con el que se cierran las actividades económicas del año 2013, se obtuvo el valor de \$ 997.978,47 dólares que porcentualmente representa el 11,31% de las ventas netas del periodo.

2.- ESTADO DE SITUACION FINAL

(Expresado en miles de dólares)

	2012	%	2013	%
ACTIVO	4.070,14	100	5.054,83	100
Activo Corriente	3.260,18	80,10	4.104,63	81,20
Activo Fijo	396,75	9,75	433,64	8,56
Activo Diferido	413,21	10,15	516,56	10,20
Pasivo Corriente	1.396,36	34,31	1.472,92	29,14
Pasivo largo Plazo	1.057,72	25,99	1.279,50	25,31
Capital y Reservas	894,50	21,98	1.304,42	25,81
Resultados	721,55	17,72	997,98	19,74
PASIVO - PATRIMONIO	4.070,14	100	5.065,88	100

Al cierre del año 2013, la posición financiera de la empresa mantiene un importante crecimiento con relación a la situación del 31 diciembre del año 2012; de esta forma, los Activos Totales se incrementaron en el 24,17% con relación al año anterior, como resultado del incremento obtenido en nuestro volumen de ventas anuales, situación que le posiciona cada vez más entre las principales empresas importadoras de nuestras líneas a nivel nacional.

Al 31 de diciembre del 2013, todas las magnitudes del Activo presentan un incremento con relación al año anterior; así, el Activo Corriente que sube de los 3.260,18 mil dólares del 2012 a los 4.104,63 mil dólares en el 2013 variación que representa un incremento del 25,88% con relación al año anterior; las principales magnitudes que conforman el Activo Corriente se distribuyen en 145,49 mil dólares en el Disponible, 769,83 mil dólares en el Exigible habiéndose incrementado en 6,55% con relación al 2012; los inventarios y la mercadería en tránsito totalizaron 3.009,68 mil dólares incrementándose en 720,53 mil dólares con relación a los 2.289,15 mil dólares del 2012 incremento que representa el 31,45%; y los Otros Activos Corrientes que esta conformado básicamente por los impuestos anticipados que totalizaron los 180,45 mil dólares.

La tendencia sobre la distribución porcentual de los grupos que conforman el Activo Total se mantiene similar a la del año 2012, de esta forma la mayor concentración de valores se encuentran en el Activo Corriente con el 81,20% dejando apenas el 8,58% para el Activo Fijo y el 10,22% para el Diferido.

El continuo seguimiento y control de la cartera y las cobranzas genero un índice de rotación de 30,09 días que se tarda en promedio la empresa en recuperar sus ventas a credito, situación que permitió a la empresa disponer de la liquidez necesaria para hacer frente a los diferentes pagos que se originaron por las importaciones cuya frecuencia fue mayor en el 2013; el índice de liquidez al finalizar el año 2013 se ubico en el 2,79%, y el índice de tesorería fue de 0,63% lo que representa para la empresa una posición de alerta para la toma de decisiones, toda vez que la mayor concentración de los recursos corrientes se encuentran invertidos en los inventarios, cuyo índice de rotación al finalizar el año 2013 fue de 144,17 días promedio de permanencia en bodega.

El pasivo Total represento en el 2013, el 54,45% del activo total, habiéndose disminuido en 5,84 puntos con relación al año 2012; mientras que el Patrimonio aumenta del 21,98% que representaba en el 2012 al 25,81% en el 2013 como resultado de la no distribución de los resultados obtenidos en el año 2012.

El Resultado del ejercicio económico obtenido en el año 2013, comparado con el Activo Total, deja un índice de rentabilidad económica neta del 19,74%; es decir que por cada dólar invertido en la compañía se genero 19,74 centavos de rentabilidad.

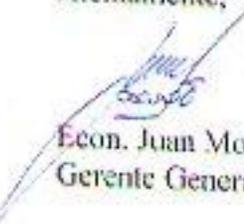
Me permito recomendar a la Junta para que en el año 2014, la empresa proceda con la cancelación de una parte de los dividendos sobre los resultados obtenidos sin que se

afecte a la liquidez de la empresa y a su proyección de crecimiento establecido para este nuevo período.

Para terminar con mi presentación de este informe, quiero una vez más expresar mi sincero agradecimiento a la Honorable Junta General de Socios por su apoyo oportuno a mis propuestas planteadas; así como también a todo el personal de bodega, ventas, y administración, los mismos que aportaron siempre con su esfuerzo, conocimientos y lealtad para que nuestros resultados sean positivos.

Cuenca, Marzo 01 del 2014

Atentamente,



Econ. Juan Moscoso
Gerente General