

MOTORALMOR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

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

En 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, los resultados de las actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2014.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

El ejercicio económico 2014, fue para la empresa un periodo positivo, habiendo logrado conseguir una vez más un crecimiento de nuestras ventas en las diferentes líneas de productos, como resultado de las estrategias comerciales implementadas por la administración de la compañía durante este periodo.

Las políticas generales de ventas, se mantienen en la mayor parte del periodo, se tomaron decisiones para regular los diferentes precios de ventas existentes, estableciéndose únicamente cuatro categorías: PVE, para el cliente mayorista; PVMI, para el cliente mecánico minorista; PVP, para el público en general; y, PVCC, para el cliente de cadena comercial. Con la finalidad de incrementar las ventas en la línea de neumáticos y posicionar en el mercado las marcas Kenda y Duro; se estableció como política otorgar un 5% de descuento a las compras sin limitación de montos. El número de representantes de ventas y las diferentes zonas asignadas en todo el país no se modifican; el vendedor Junior renuncia, el mismo que es inmediatamente reemplazado mediante promoción interna del personal de bodega para mantener el apoyo 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. Al igual que en el año anterior, con la finalidad de apoyar a la gestión de nuestros representantes de ventas, en la oficina central se mantienen 3 coordinadoras de ventas.

El departamento de Cartera se mantuvo con las 2 ejecutivas hasta el mes de Junio, habiéndose contratado posteriormente una persona adicional para que apoye en la cobertura de dos zonas así como en el desempeño de funciones en recepción; gestión que permitió obtener un resultado satisfactorio en las cobranzas, reduciéndose el índice de cartera de los 30 días que se obtuvo en el 2013 a los 22 días promedio a finales del año 2014; esta situación contribuyó a brindar una continua liquidez a la empresa, permitiendo cumplir oportunamente con nuestras obligaciones de pagos tanto a los proveedores externos como internos.

El departamento de Mercadeo, se reorganizó con la reincorporación a sus actividades del gerente de mercadeo a finales del mes de Julio; designando como funcionarios dependientes al personal de diseño, y al técnico capacitador. En el año 2014 se organizó y llevó a cabo con buenos resultados, 11 cursos de capacitación a los distribuidores y mecánicos de varios lugares del País, bajo el programa de capacitación

denominado Club Amigo Mecánico; así mismo se coordinó el apoyo en la realización de 7 competencias. Se ha dado continuidad y apoyo, a las inversiones en material POP, así como en la colocación de exhibidores de Llantas y cascos en los locales de nuestros distribuidores; se efectuó la pintura en 6 tiendas franquiciadas con la aplicación del plan denominado "Renueva tu Imagen" habiendo llegado a totalizar los 27 locales bajo este programa que fue establecido a finales del año 2013 con la finalidad de obtener fidelización hacia las marcas de nuestra empresa.

El Departamento de Bodega, ha dado continuidad durante todo el año al sistema establecido para la recepción, almacenamiento y despacho de nuestros productos, no se han presentado situaciones relevantes que hayan alterado el desarrollo de las actividades. el control físico de las existencias continua bajo la supervisión permanente del Jefe de Inventarios, habiéndose logrado disminuir los errores en el manejo de los kardex y en los faltantes de productos. Al igual que en los periodos anteriores, en el año 2014 también se procedió con la revisión de todos los productos existentes en la bodega de bajas, con la finalidad de poder venderlos mediante promociones, con resultados negativos toda vez que los productos que se pasan a esta bodega provienen de las devoluciones realizadas por nuestros clientes por defectos o fallas técnicas, en tal sentido, se procedió con la baja definitiva de dichos inventarios cumpliendo para el efecto con todo lo que dispone la Ley de Régimen Tributario Interno.

Para lograr un mejor desempeño de las actividades que fueron asignadas a finales del año 2013 a los Jefes de Línea, se vio la necesidad de colocar personal de apoyo en el departamento de importaciones, habiéndose contratado un asistente para la línea de repuestos y accesorios, y se promocionó internamente a una de las asistentes contables para que colabore como asistente en la línea de llantas y tubos. El flujo de las importaciones durante el año 2014 registro un total de 103 embarques, con un promedio de 1,98 embarques semanales; el total de embarques se distribuyeron en 59 contenedores de llantas, 2 contenedores de tubos, 10 contenedores de cascos, 7 contenedores de baterías; y 25 contenedores de repuestos y accesorios.

Se ha mantenido durante todo el año las funciones de los dos técnicos que brindan soporte a la gestión de logística, los mismos que son los responsables de realizar la verificación técnica de los productos importados previo al ingreso definitivo a la bodega, así como son responsables también de verificar los reclamos de calidad que hacen los clientes en las devoluciones de nuestros productos.

El personal del departamento contable y financiero, han desarrollado sus actividades con bastante eficiencia, los estados financieros mensuales han sido presentados oportunamente hasta el quince de cada mes, habiendo permitido a los niveles de gestión: revisar, evaluar y proyectar los resultados de manera oportuna.

Como auditores externos de la compañía, para el año 2014 se renovó la contratación con la firma de auditoría externa, Auditores del Austro Austroaudi Cía. Ltda., quienes iniciaron su trabajo en los primeros días del mes de diciembre del mismo año.

SITUACION FINANCIERA.

1.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

(Expresado en miles de Dólares)

VENTAS NETAS	9.537,70	100%
COSTO DE VENTAS	6.507,12	68,23%
UTILIDAD BRUTA	3.030,58	31,77%
GASTOS OPERATIVOS	1.944,79	20,39%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	473,45	4,96%
GASTOS DE VENTAS	1.471,34	15,43%
UTILIDAD OPERATIVA	1.085,79	11,38%
INGRESOS Y GASTOS NO OPERATIVOS	37,92	0,40%
INGRESOS NO OPERATIVOS	54,40	0,57%
GASTOS NO OPERATIVOS	92,37	0,97%
UTILIDAD ANTES DE IMPTS.Y PARTIC.	1.047,86	10,99%

Las Ventas Netas que se registraron en el año 2014 se incrementan en el 8,10% con relación al año 2013, totalizando el valor de \$ 9.537.706,98 dólares, crecimiento que aunque no cumple con las expectativas propuestas para este año; pero que sin embargo, resulta positivo para la compañía, puesto que nos ha permitido mantenernos en el mercado nacional como una de las principales empresas de nuestro ramo. Las ventas del año 2014, se distribuyeron porcentualmente en las siguientes líneas: Ventas de Repuestos 29,80%, Llantas y tubos 40,48%, Accesorios 11,33%, Cascos 11,21% y Baterías 6,82%. Adicionalmente se registraron ventas de varios productos y servicios que representan el 0,33%.

El Costo de Ventas en el año 2014 llegó a los \$ 6.507.119,89 dólares, el mismo que representa el 68,23 % de las Ventas Netas, habiéndose incrementado en 1,21 puntos con relación al costo obtenido en el año 2013 (67,02%). La conformación del costo de ventas está determinado por los Costos Directos de las diferentes líneas que se vendieron durante el año 2014 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 2014 con el valor de \$41.238,27. 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 2014 fue de \$ 3.030.587,09 dólares, utilidad que tiene una participación del 31,77% sobre las ventas netas, 1.21 puntos porcentuales menos que la utilidad obtenida en el año 2013 (32,98%).

Los Gastos Operativos acumulados en el periodo fueron de \$ 1.944.797,69 dólares los mismos que representan el 20,39% de las ventas netas, habiéndose logrado disminuir

este porcentaje de gastos con relación al año 2013 en 0,66 puntos. Dentro de este grupo de gastos, los gastos Administrativos con relación a las ventas netas, en el 2014 representan el 4,96% frente al 5,00% del año 2013 indicador que refleja un año más, de una mayor optimización de los recursos administrativos al haber logrado bajar en 0.04 puntos; Igual comportamiento se obtuvo con los gastos de Ventas en los que se lograron disminuir en 0,62 puntos con relación al año 2013, habiendo llegando al 15,43% en el 2014 frente al 16,05% del año anterior.

En los gastos operativos se encuentran con mayor participación (14,80%) en su orden: los sueldos administrativos y de ventas, los gastos de Investigación de mercados y posicionamiento internacional de marcas, la publicidad, las comisiones, los fletes, y los gastos de viajes, entre otros.

El Resultado Operativo en el año 2014 se cierra con el valor de \$ 1.085.789,40 dólares, habiéndose disminuido la participación porcentual con relación a las ventas netas en el 0,54% en comparación con el resultado obtenido en el año 2013; en el año 2014 este resultado representa el 11,38% del total de ventas netas.

Los Ingresos y Gastos no Operativos al cierre del año 2014 registraron el valor neto de \$ 37.925,27 dólares, dentro de los cuales: los Ingresos no Operativos totalizaron el valor de \$ 54.440,38 y los Gastos no Operativos, registraron el valor de \$ 92.365,65 originado al igual que en el periodo 2103, 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 2014, la empresa genero el valor de \$ 1.047.864,13 dólares que porcentualmente representa el 10,99% de las ventas netas del período.

2.- ESTADO DE SITUACION FINAL

(Expresado en miles de dólares)

	2013	%	2014	%
ACTIVO	5.054,83	100	5.468,77	100
Activo Corriente	4.104,63	81,20	4.815,79	88,06
Activo Fijo	433,64	8,56	464,55	8,49
Activo Diferido	516,56	10,20	188,43	3,45
 Pasivo Corriente	1.472,92	29,14	1.490,01	27,25
Pasivo largo Plazo	1.279,50	25,31	1.234,51	22,57
Capital y Reservas	1.304,42	25,81	1.696,39	31,01
Resultados	997,98	19,74	1.047,86	19,16
 PASIVO + PATRIMONIO	5.065,88	100	5.468,77	100

Al 31 de diciembre del año 2014, la posición financiera de la empresa muestra un crecimiento con relación a la situación financiera del año 2013; de esta forma, los Activos Totales se incrementaron en el 8,19% con relación al año anterior, como resultado del incremento obtenido en nuestro volumen de ventas anuales, situación que le permitió a la empresa mantenerse ubicada entre las principales empresas importadoras de nuestras líneas a nivel nacional.

Al 31 de diciembre del 2014, el Activo Corriente se incrementa en comparación al año 2013 en \$ 711,16 mil dólares, variación que representa un incremento del 6,86% con relación al año anterior; las principales magnitudes que conforman el Activo Corriente se distribuyen en 302,43 mil dólares en el Disponible, 682,55 mil dólares en el Exigible habiéndose disminuido en 11,33% con relación al 2013; los inventarios y la mercadería en tránsito totalizaron 3.676,03 mil dólares incrementándose en 666,35 mil dólares con relación a los 3.009 mil dólares del 2013 incremento que representa el 22,14%; y finalmente, los Otros Activos Corrientes que esta conformado básicamente por los impuestos anticipados que totalizaron los 154,76 mil dólares.

La tendencia sobre la distribución porcentual de los grupos que conforman el Activo Total se mantiene igual a la que se presento en el año 2013, de esta manera, la mayor concentración de valores se encuentran en el Activo Corriente con el 88,06% dejando apenas el 8,49% para el Activo Fijo y el 3,45% para el Diferido.

El adecuado manejo de la cartera de clientes, basado en un continuo seguimiento y control de los vencimientos así como la aplicación de políticas de descuentos por pronto pago origino que al finalizar el año 2014 se obtenga un índice de rotación de 21,94 días que se tarda en promedio la empresa para recuperar sus ventas a credito, situación que le permitió a la empresa mantenerse durante todo el año en una situación sana de su liquidez pudiendo hacer frente de manera puntual a los diferentes pagos que se originaron por las importaciones, así como, con las obligaciones internas con el resto de proveedores de bienes y servicios. El índice de liquidez al finalizar el año 2014 se ubico en el 3,22%, y el índice de tesorería fue de 0,66%; la mayor concentración de los recursos corrientes se encuentran invertidos en los inventarios, cuyo índice de rotación al finalizar el año 2014 fue de 198,5 días promedio de permanencia en bodega, este índice comparado con el año 2013, se incrementa en 54 días, por lo que será necesario en el próximo periodo, tomar acciones oportunas para mejorar la frecuencia de pedidos en relación a las ventas, procurando disminuir el tiempo de permanencia del stock en bodega.

El pasivo Total represento en el 2014, el 49,82% del activo total, habiéndose disminuido en 4,63 puntos con relación al año 2013; por otro lado, el Patrimonio aumento en \$ 391,97 mil dólares, representando el 31,01% del Activo Total frente al índice del 25,81% que se presento en el año anterior. Este incremento corresponde a la parte de los resultados no distribuidos que se obtuvieron en el año 2013.

El Resultado del ejercicio económico obtenido en el año 2014, comparado con el Activo Total, deja un índice de rentabilidad económica neta del 19,16%; es decir que por cada dólar invertido en la compañía se genero 19,16 centavos de rentabilidad.

Sobre las utilidades distribuibles a los socios, me permito recomendar a la Junta General, para que estos resultados no sean distribuidos y más bien se proceda destinar a reservas del capital con la finalidad de poder apalancar financieramente en el próximo periodo en que la empresa tiene como objetivo invertir en nuevos proyectos.

Para terminar con la presentación de este informe, quiero dejar expresado 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 16 del 2015

Atentamente,



Egon. Juan Moscoso
Gerente General