

MOTORALMOR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015

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 dar a conocer a la H. Junta General de Socios, el presente informe de los resultados obtenidos sobre las actividades correspondientes al ejercicio económico del año 2015.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

El ejercicio económico 2015, aunque presenta resultados positivos para la empresa, fue negativo en relación a los objetivos propuestos a inicios del año cuando se esperaba tener un crecimiento mínimo del 5%, el mismo que no se pudo conseguir; más bien el periodo cerró con una disminución de nuestras ventas netas comparado con el ejercicio inmediato anterior.

Como efecto de las medidas económicas implementadas por el gobierno, las salvaguardias originaron un desbalance general en el mercado, los precios de los productos variaron con tendencia a la alza, originando a su vez una restricción en la demanda; situación que nos impulsó para que se busquen nuevas estrategias, las políticas generales de ventas, se tuvieron que variar con la finalidad de mantener el volumen de ventas promedio esperado. Para las ventas al contado, se estableció como política otorgar un 10% de descuento por volumen y adicional otro 10% de descuento por pago de contado, para las ventas a crédito, se les otorgó un descuento del 15% por volumen. El número de representantes de ventas y las diferentes zonas asignadas en todo el país se mantuvieron; el vendedor Junior por incumplimiento de sus metas renuncia a finales del año, el mismo que es inmediatamente reemplazado. 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.

En el departamento de Cartera renunció por el mes de febrero una de las ejecutivas, vacante que no fue cubierta, en vista de que con la experiencia de las 2 ejecutivas que quedaban, se podía mantener un adecuado control de la cartera, condicionando un apoyo ocasional con la auxiliar contable en situaciones de ausencia eventual de las ejecutivas por motivos de enfermedad, vacaciones, etc., a quien se le capacito para que logre un desempeño positivo; gestión que permitió obtener un resultado satisfactorio en las cobranzas, habiéndose logrado mantener el índice de la cartera en los 22 días promedio a finales del año 2015; resultado que contribuyó para que la empresa disponga de una continua liquidez que le permitió hacer frente a las diferentes obligaciones de pagos tanto con los proveedores externos, como internos.

2.- ESTADO DE SITUACION FINAL (Expresado en miles de dólares)

	2015	%	2014	%
ACTIVO	5.703,66	100	5.468,77	100
Activo Corriente	5.006,78	87,78	4.815,79	88,00
Activo Fijo	535,77	9,39	464,55	8,49
Activo Diferido	161,10	2,82	188,43	3,45
Pasivo Corriente	1.138,73	19,96	1.490,01	27,25
Pasivo Largo Plazo	1.063,68	18,65	1.234,51	22,57
Capital y Reservas	2.397,26	42,03	1.696,39	31,01
Resultados	1.103,97	19,35	1.047,86	19,16
PASIVO + PATRIMONIO	5.703,66	100	5.468,77	100

Al terminar el año 2015, la situación financiera de la empresa muestra un crecimiento con relación a la situación del año 2014; de esta forma, los Activos Totales se incrementaron en el 4,29% con relación al año anterior, como efecto de los resultados positivos obtenidos en el ejercicio, situación que nos permitió cumplir con todas las obligaciones contraídas por la empresa.

El Activo Corriente se incrementa en comparación al año 2014 en \$ 190,99 mil dólares, variación que representa un incremento del 3,96% con relación al año anterior; las principales cuentas que conforman el grupo del Activo Corriente se distribuyen en 448,91 mil dólares en el Disponible, 854,05 mil dólares en el Exigible; y, 3.577,83 dólares en el realizable, conformado este último por los inventarios y la mercadería en tránsito; finalmente, los Otros Activos Corrientes conformado básicamente por los impuestos anticipados totalizaron los 125,99 mil dólares.

La tendencia sobre la distribución porcentual de los grupos que conforman el Activo Total se mantiene en situación similar a la que se presentó en el año 2014, de esta manera, la mayor concentración de valores se encuentran en el Activo Corriente con el 87,78% seguido por el Activo Fijo con el 9,39%, y por el Activo Diferido con el 2,82%.

Cumpliendo con lo dispuesto por la H. Junta General en reunión del 25 de septiembre del 2015, se llevó a cabo la negociación del inmueble ubicado en el sector Urdesa, parroquia Tarqui en la Ciudad de Guayaquil por el valor de \$ 280.000,00 dólares, inmueble que pasa a formar parte del Activo Fijo de la empresa luego de su inscripción en el Registro de la Propiedad realizado en el mes de enero del año 2016.

Durante todo el año se ha venido llevando un adecuado manejo y control sobre la cartera de clientes, mediante seguimientos diarios y revisiones semanales a los vencimientos de los créditos otorgados, igualmente se ha mantenido la aplicación de las políticas de descuentos por pronto pago y pagos de contado, logrando de esta forma obtener un índice

El departamento de Mercadeo, desarrolló sus actividades incorporando un asistente de mercadeo en el mes de marzo, manteniendo a la vez el apoyo del personal de diseño, y del técnico capacitador. Durante el año 2015 se organizó y llevó a cabo con resultados positivos, 4 cursos de capacitación dirigido a los mecánicos en las ciudades de Milagro, Portoviejo, Machala y Libertad, bajo el programa de capacitación denominado Club Amigo Mecánico; así mismo se coordinó el apoyo en la realización de 9 competencias de motociclismo promocionales para las marcas Pirelli y Kenda; Por otra parte se efectuaron 7 activaciones de marca para las llantas Duro, Pirelli y Kenda, y, se organizó 5 exposiciones para la oferta de productos bajo el sistema Show room las mismas que se llevaron a cabo en las ciudades de Portoviejo, Santo Domingo, Loja, Machala y La Troncal; finalmente, se organizó y llevo a cabo en este año por 3 ocasiones la "Experiencia Moxal", estrategia mentalizada para motivar a nuestros clientes el incremento de sus compras mediante el sistema de llenado de album de cromos, recompensando a quienes cumplieron con el objetivo, a ser partícipes de una estadia con todos los gastos pagados en las instalaciones de los hoteles Decameron, en Punta Centinela y Mompiche. Así mismo, luego de la aprobación de la H. Junta de Socios, se firmó el contrato con la compañías FC Proy Cia. Ltda., para recibir la asistencia y soporte técnico durante todo el año del sistema denominado FC-CRM con acceso web; el mismo que nos permitió centralizar toda la información de los departamentos de ventas, marketing y soporte técnico, con la finalidad de dar seguimiento a todos nuestros clientes actuales y potenciales, obteniendo resultados satisfactorios.

En el Departamento de Bodega, se ha dado continuidad durante todo el año 2015 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 índices y en los faltantes de productos. Al igual que en los periodos anteriores, en el año 2015 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.

El departamento de Importaciones se desempeñó durante todo el año con la gestión de 3 funcionarios, la responsabilidad asignada a los jefes de línea a inicios de año se modificó, delegando a mediados de año la gestión a funcionarios que tienen un mayor conocimiento sobre el movimiento de los productos en el mercado; quedando a finales de año una estructura conformada para la importación de mercaderías, por 5 jefes de línea quienes deciden sobre qué y cuándo importar; y 3 asistentes de importaciones que ejecutan y coordinan la importación. El flujo de las importaciones durante el año 2015 registro una disminución de 36 embarques con relación al movimiento del año 2014, totalizando 67 embarques al año, con un promedio de 1,28 embarques semanales; el total de embarques se distribuyeron en 24 contenedores de llantas (24 de 20HQ y 17 de 40HQ), 5 contenedores de cascos (2 de 20HQ y 3 de 40HQ) y 1 carga suelta, 1 contenedor de

herramientas de 20HQ y 3 cargas sueltas, 12 contenedores de repuestos y accesorios (3 de 20HQ y 9 de 40HQ) y 2 cargas sueltas; y 1 carga suelta de herramientas.

El departamento técnico, encargado de la verificación de los productos importados así como de la verificación de los reclamos por calidad que realizan los clientes, ha venido brindando su apoyo durante todo el año 2015 con la participación de 2 personas con ciertos conocimientos en mecánica, cuya gestión ha permitido atender los reclamos formulados por nuestros clientes sobre algunos productos que han sido devueltos por presentar defectos técnicos.

El departamento contable y financiero, ha llevado su gestión con bastante eficiencia con la participación de 4 funcionarios, cumpliendo oportunamente con la presentación de todas las obligaciones tributarias, laborales, y societarias exigidas por los diferentes organismos de control, el informe mensual sobre los estados financieros han sido presentados con mayor oportunidad entre los días 12 al 15 de cada mes, habiendo permitido con esta información, que los niveles de gestión puedan revisar, evaluar y proyectar los resultados futuros de manera oportuna.

Como auditores externos de la compañía, para el año 2015 se renovó la contratación con la firma de auditoría externa, Auditores del Austro Austroaudi Cía. Ltda., quienes iniciaron su trabajo a mediados del mes de Noviembre del mismo año.

SITUACION FINANCIERA.

1.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

(Expresado en miles de Dólares)

VENTAS NETAS	8.624,69	100%
COSTO DE VENTAS	5.640,57	65,40%
UTILIDAD BRUTA	2.984,12	34,60%
GASTOS OPERATIVOS	1.841,89	21,39%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	744,67	8,67%
GASTOS DE VENTAS	1.100,22	12,76%
UTILIDAD OPERATIVA	1.139,23	13,25%
INGRESOS Y GASTOS NO OPERATIVOS	35,26	0,40%
INGRESOS NO OPERATIVOS	77,47	0,90%
GASTOS NO OPERATIVOS	112,73	1,30%
UTILIDAD ANTES DE IMPTS. Y PARTIC.	1.103,97	12,80%

En el año 2015, las Ventas Netas registraron una disminución del 9,04% con relación a las ventas del año 2014, llegando a totalizar el valor de \$ 8.624.693,19; cifra que estuvo

por debajo de las expectativas propuestas a inicios del año, las mismas que se vieron afectadas directamente por las medidas económicas tomadas por el gobierno nacional; pero que sin embargo, aún resulta ser un valor positivo para la compañía, puesto que nos ha permitido continuar siendo en el mercado una de las principales empresas referentes a nivel nacional. Las ventas del año 2015, se distribuyeron porcentualmente en las siguientes líneas detalladas por su orden de importancia en las ventas totales: Ventas de Llantas y tubos 41,8%, Repuestos 28,7%, Accesorios 10,5%, Cascos 9,6%, Baterías 8,5%, y otras ventas de varios productos y servicios que representan el 0,9%.

El Costo de Ventas en el año 2015 llegó a representar el 65,40% de las ventas netas con un total de \$ 5.640.572,57 dólares, habiéndose disminuido en 2,83 puntos con relación al costo obtenido en el año 2014 (68,23%). La conformación del costo de ventas está determinado por los Costos Directos de las diferentes líneas que se vendieron durante el año 2015 tomando como base para el costeo, a la liquidación de las diferentes importaciones, valor FOB mas todos los gastos de importación e internación; utilizando el método del costo promedio ponderado para la valoración en kárdex en cada producto; el valor del inventario final del mes de noviembre fue afectado por la baja de inventarios realizada en el período 2015 con el valor de \$53.843,32. 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 período entre los cuales se encuentran: Los gastos por montaje de partes y piezas con \$ 42.483,26, el mantenimiento de bodegas y patios que registro el valor de \$ 63.402,55, el material de embalaje con \$ 20.602,88, entre otras.

La Utilidad Bruta para el año 2015 fue de \$ 2.984.120,62 dólares, utilidad que tiene una Participación del 34,60% sobre las ventas netas, 2,83 puntos porcentuales más que la utilidad obtenida en el año 2014 (31,77%).

Los Gastos Operativos acumulados en el período totalizaron los \$ 1.844.888,82 dólares los mismos que representan el 21,39% de las ventas netas, habiéndose incrementado este porcentaje de gastos con relación al año 2014 en 1 punto. En este grupo de gastos se encuentran, los Gastos Administrativos que totalizaron los \$ 744.673,20 que representan el 8,63% con relación a las ventas netas; y, los Gastos de Ventas que llegaron a los \$ 1.100.215,62 con el 12,76% de participación frente a las ventas netas.

El año 2015 cierra con un Resultado Operativo que llegó a los \$ 1.139.231,80, cifra que representa el 13,25% de participación porcentual con relación a las ventas netas. Los Ingresos y Gastos no Operativos al cierre del año 2015 registraron el valor neto de \$ 33.255,03 dólares, dentro de los cuales: los Ingresos no Operativos totalizaron el valor de \$ 77.475,36; y, los Gastos no Operativos, registraron el valor de \$ 112.730,39 dentro de los cuales se encuentran los intereses y comisiones pagados a las instituciones financieras locales y del exterior, así como los intereses pagados en los créditos de mutuo otorgados por socios de la empresa.

La empresa cierra las actividades económicas y el ejercicio contable 2015, con un resultado final antes de la participación a trabajadores y el pago de impuesto a la renta con el valor de \$ 1.103.976,77 dólares que porcentualmente representa el 12,80% de las ventas netas del período.

de rotación de cartera, de 21,93 días; permitiéndole a la empresa mantenerse durante todo el año en una situación sana de su liquidez, a través de la cual se pudo cumplir de manera puntual con los diferentes pagos que se originaron tanto 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 2015 se ubicó en el 4,43%, y el índice de tesorería fue de 1,14%; la mayor concentración de los recursos corrientes se encuentran invertidos en los inventarios, cuyo índice de rotación al finalizar el año 2015 fue de 185,15 días promedio de permanencia en bodega, 13,35 días menos que el índice del año 2014.

El Pasivo Total representó en el 2015, el 38,61% del activo total, habiéndose disminuido en 11,21 puntos con relación al año 2014; por otro lado, el Patrimonio incluye los resultados del año 2015, mismo que aumentó en \$ 756,98 mil dólares, representando el 61,39%, del activo total, incrementándose en 11,21 puntos con relación al patrimonio del año anterior.

El Resultado final antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta del ejercicio económico 2015, comparado con el Activo Total, presenta un índice de rentabilidad económica neta del 19,35%; es decir que por cada dólar invertido en los activos de la compañía se generó 19,35 centavos de rentabilidad.

Sobre las utilidades distribuibles a los socios, me permito recomendar a la Junta General, para que a similitud de los años anteriores, estos resultados no sean distribuidos y más bien se proceda a destinar a reservas del capital con la finalidad de poder apalancar financieramente en el próximo periodo las inversiones en los nuevos proyectos tales como: la construcción de la nueva nave para bodegas en Ricarte; la remodelación y acondicionamiento de la propiedad adquirida en Guayaquil; la diversificación de nuevos productos que nos permitan ser competitivos en el mercado ofreciendo mejores precios y calidad, frente a los productos que se comercializan de mala calidad a precios bajos, ingresados al país mediante el contrabando; la industrialización y producción local de ciertos productos que actualmente se viene importando; renovación de la flota vehicular; entre otros.

Para culminar con la presentación de este informe, quiero 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 trabajadores de los departamentos de bodega, ventas, y administrativos, quienes con su esfuerzo, conocimientos y lealtad hicieron posible para que nuestros resultados sean positivos.

Cuenca, 11 de Abril del 2016

Atentamente,


Eron Juan Moscote
Gerente General