

# **MOTORALMOR CIA. LTDA.**

## **INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2016**

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

En cumplimiento a lo dispuesto en los artículos 20, 23 y 231 de la Ley de Compañías; así como, a lo que establece nuestro Estatuto Social, tengo el agrado de presentar y someter a vuestra consideración el presente informe sobre los resultados obtenidos por las actividades correspondientes al ejercicio económico del año 2016.

### **CUMPLIMIENTOS DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA 2016.**

El año 2016, en términos generales y desde el punto de vista de la rentabilidad, fue para la empresa un año positivo, sin embargo con relación a los objetivos propuestos a inicios del año para este periodo, se puede decir que los resultados fueron negativos ya que no se logró mantener el nivel de ventas promedio de los últimos dos años cerrando más bien el periodo 2016 con una disminución de nuestras ventas netas del 6.60% comparado con el ejercicio inmediato anterior.

La recesión general de la economía ecuatoriana por efecto de la caída en el precio del petróleo, así como la apreciación del dólar en el mercado internacional que hizo menos competitiva a la exportación de los productos ecuatorianos y por ende un menor ingreso de recursos al mercado interno, sumado a esto: la prórroga en la vigencia de las salvaguardias que encareció la importación de productos, y finalmente el terremoto ocurrido en el mes de abril, el mismo que impulso al Gobierno Nacional a tomar varias medidas de ajuste económico, especialmente en el tema tributario; incrementando el IVA al 14%; fueron factores que en conjunto influyeron en nuestra actividad económica, haciendo que los objetivos propuestos a inicios de año, no se hayan cumplido.

Ante esta situación económica general y para disminuir el impacto en nuestras actividades, internamente tuvimos que actuar utilizando diferentes estrategias: por un lado buscando nuevos nichos de mercado tales como las ventas corporativas y ventas en consignación; y por otro, estableciendo nuevas políticas de precios, descuentos, promociones y plazos. De esta forma, mediante gestión del departamento de mercadeo, se concretó la venta corporativa con el Grupo ICESA, y se dio inicio al sistema de ventas en consignación con varios clientes como Icesa, Gasmot, Comandato, entre otros.

### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORAL Y LEGAL.**

En el departamento de Cartera se mantuvo el control durante todo el año con la gestión de 2 ejecutivas; por el mes de noviembre presenta la renuncia una de las ejecutivas, vacante que fue cubierta inmediatamente por selección directa de la empresa, de las hojas de vida recibidas a través de la red socio empleo. Así mismo se mantiene brindando un apoyo ocasional con la auxiliar contable en situaciones de ausencia eventual de las ejecutivas por motivos de enfermedad, vacaciones, etc., quien esta capacitada para lograr un desempeño positivo. La gestión llevada a cabo por el personal de este departamento, permitió obtener un resultado satisfactorio en las cobranzas, habiéndose logrado obtener

un índice de rotación de la cartera en los 25 días promedio a finales del año 2016; situación que le permitió a la empresa disponer de una sana liquidez, pudiendo cumplir oportunamente con todas sus obligaciones de pagos.

El departamento de ventas, a finales del año 2016 se encuentra conformado por 8 representantes de ventas regionales, 3 coordinadoras de ventas y 1 supervisor de ventas el mismo que renunció en el mes de noviembre; siendo cubierto la vacante por un nuevo funcionario con experiencia en el manejo de nuestras líneas, el mismo que se incorporó para desempeñar las funciones de Gerente Comercial.

El departamento de Mercadeo, fue manejado durante el año 2016 por 2 funcionarios, de enero a agosto y de septiembre a diciembre respectivamente, habiendo logrado mantener la continuidad de los proyectos establecidos por el gerente que laboró en el primer periodo. Durante el año 2016 se organizó y llevó a cabo con muy buenos resultados las siguientes actividades: Organización de la "Experiencia Moxal", estrategia llevada a cabo durante todo el año y concluida en el mes de Noviembre, con la finalidad de promover un incremento en las compras de los clientes mediante la entrega de cromos acumulativos que le generaban el derecho asistir con todos los gastos pagados y participar en este evento. Participación en el evento Kenda Ukupacha 2016 realizado en la ciudad de Quito en el mes de noviembre, nuestra finalidad fue publicitar la marca KENDA. Participación en la feria Expo 2 ruedas realizada en el mes de diciembre, con el objetivo de exponer nuestras marcas Moxal, Kenda Duro y Dynavolt. Se dio durante todo el año, continuidad a la capacitación dirigido a los mecánicos en las ciudades de Portoviejo, Machala, Libertad, Santo Domingo, Loja, Quito, Lago Agrio, Tosagua, La Troncal y Ambato; bajo el programa de capacitación denominado Club Amigo Mecánico; así mismo se coordinó el apoyo en la realización de 11 competencias de motociclismo promocionales para las marcas Pirelli (5) y Kenda (6).

En el Departamento de Bodega, se ha dado continuidad durante todo el año 2016 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 continúa bajo la supervisión permanente del Jefe de Inventarios y personal de contabilidad. Al igual que en los años anteriores, en el mes de noviembre, se procedió con la revisión de todos los productos existentes en la bodega de bajas, provenientes de las devoluciones efectuadas por nuestros clientes, con la finalidad de liquidarlos mediante 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 desempeñó su gestión la mayor parte del año con la colaboración de 4 funcionarios, 3 jefes de línea y 1 asistente. El flujo de las importaciones durante el año 2016 registró un incremento de 12 embarques con relación al movimiento del año 2015, totalizando 79 embarques al año, con un promedio de 1,52 embarques semanales; el total de embarques se distribuyeron en 38 contenedores de llantas (27 de 20GP y 11 de 40HQ) más 1 carga suelta; 9 contenedores de cascos (1 de 20GP y 8 de 40HQ); 2 contenedor de baterías de 20GP y 10 cargas sueltas; 15 contenedores de repuestos y accesorios (2 de 20GP y 13 de 40HQ) más 2 cargas sueltas; y 2 carga suelta de Techno mousse.

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, llevo a cabo su gestión con el apoyo de 2 personas hasta el mes de octubre, mes en el que presenta la renuncia uno de los técnicos responsables, vacante que no fue cubierta.

El departamento contable y financiero, llevo su gestión con los mismos funcionarios de años anteriores, quienes son conocedores de las políticas y procedimientos administrativos contables y tributarios que debe cumplir la empresa, habiendo cumplido oportunamente con todas sus obligaciones ante los diferentes organismos de control; y por otro lado han sido un pilar fundamental para supervisar y hacer cumplir el control interno establecido por la administración.

Como auditores externos de la compañía, para el año 2016 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	8.056,38	100%
COSTO DE VENTAS	5.554,40	68,94%
UTILIDAD BRUTA	2.501,97	31,06%
GASTOS OPERATIVOS	1.508,31	18,72%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	564,25	7,00%
GASTOS DE VENTAS	944,05	11,72%
UTILIDAD OPERATIVA	993,66	12,33%
INGRESOS Y GASTOS NO OPERATIVOS	41,08	0,51%
INGRESOS NO OPERATIVOS	83,32	1,03%
GASTOS NO OPERATIVOS	124,40	1,54%
UTILIDAD ANTES DE IMPTS.Y PARTIC.	952,57	11,82%

En el año 2016, las Ventas Netas registraron una disminución del 6,58% con relación a las ventas del año anterior, llegando a totalizar el valor de \$ 8.056.384,82; cifra que estuvo por debajo de las expectativas propuestas a inicios del año, las mismas que se vieron afectadas directamente por la situación económica general del país; pero que sin embargo, aún resulta ser un valor positivo para la compañía, puesto que nos permite mantenernos en el mercado nacional entre las principales empresas referentes de nuestra actividad. Las ventas del año 2016, se distribuyeron porcentualmente en las siguientes líneas detalladas por su orden de importancia en las ventas totales: Ventas de Llantas y tubos 36% (año

2015 42%), Repuestos 32% (año 2015 29%), Baterías 11% (año 2015 9%), Accesorios 10% (año 2015 10%), Cascos 10% (año 2015 10%), y otras ventas de varios productos y servicios que representan el 1%.

El Costo de Ventas en el año 2016 llegó a representar el 68,94% de las ventas netas con un total de \$ 5.554.408,81 dólares, habiéndose incrementado en 3,54 puntos con relación al costo obtenido en el año 2015. El Costo de Ventas está determinado por los Costos Directos de las diferentes líneas que se vendieron durante el año 2016 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 kardex en cada producto; 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 \$ 73.692,51, el mantenimiento de bodegas y patios que registro el valor de \$ 66.114,80; y, el material de embalaje con \$ 11.820,55.

La Utilidad Bruta del año 2016 fue de \$ 2.501.976,01 dólares, con una participación del 31,06% sobre las ventas netas.

Los Gastos Operativos acumulados en el periodo, disminuyeron con relación al periodo anterior en \$ 336.575,90; totalizando al finalizar el periodo en los \$ 1.508.313,98 dólares los mismos que representan el 18,72% de las ventas netas. En este grupo de gastos se encuentran, los Gastos Administrativos que totalizaron los \$ 564.258,67 que representan el 7% con relación a las ventas netas; y, los Gastos de Ventas que llegaron a los \$ 944.055,31 con el 11,72% de participación frente a las ventas netas.

Al finalizar el año 2016 se obtiene un Resultado Operativo que llego a los \$ 993.662,03 cifra que representa el 12,33% de participación porcentual con relación a las ventas netas. Los Ingresos y Gastos no Operativos al cierre del año 2016 registraron el valor neto de \$ 41.086,46 dólares, dentro de los cuales: los Ingresos no Operativos totalizaron el valor de \$ 83.323,13; y, los Gastos no Operativos, registraron el valor de \$ 124.409,59 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 2016, con un resultado final antes de la participación a trabajadores y el pago de impuesto a la renta con el valor de \$ 952.575,57 dólares que porcentualmente representa el 11,82% de las ventas netas del período.

## 2.- ESTADO DE SITUACION FINAL

(Expresado en miles de dólares)

	2015	%	2016	%
ACTIVO	5.703,66	100	5.805,51	100
Activo Corriente	5.006,78	87,78	4.733,71	81,54
Activo Fijo	535,77	9,39	935,24	16,11
Activo Diferido	161,10	2,82	136,55	2,35
Pasivo Corriente	1.138,73	19,96	931,43	16,04
Pasivo largo Plazo	1.063,68	18,65	793,29	13,66
Capital y Reservas	2.397,26	42,03	3.127,03	53,86
Resultados	1.103,97	19,35	952,57	16,40
PASIVO + PATRIMONIO	5.703,66	100	5.805,51	100

Al finalizar el ejercicio económico 2016, la situación financiera de la empresa muestra un crecimiento con relación a la situación del año 2015; así, los Activos Totales se incrementaron en el 1,79% con relación al año anterior, como efecto de los resultados positivos obtenidos en el ejercicio 2015 los mismos que por disposición de la H. Junta, no fueron distribuidos, situación que nos permitió disponer de suficiente liquidez para cumplir y en ciertos caso pre cancelar algunas obligaciones financieras contraídas por la empresa.

El Activo Corriente en comparación al año 2015 disminuye en \$ 273,07 mil dólares, variación que representa una disminución del 5,45% con relación al año anterior; las principales cuentas que conforman el grupo del Activo Corriente se distribuyen en 934,86 mil dólares en el Disponible; 585,26 mil dólares en el Exigible; y, 3.060,40 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 153,19 mil dólares.

La distribución porcentual de los grupos que conforman el Activo Total, mantiene su tendencia en situación similar a la que se presentó en el año 2015, de esta forma, la mayor concentración de valores se encuentran en el Activo Corriente con el 81,54% seguido por el Activo Fijo con el 16,11%, y por el Activo Diferido con el 2,35%.

En el mes de enero del 2016 pasa a formar parte del Activo Fijo, el inmueble ubicado en el sector Urdesa, parroquia Tarqui en la Ciudad de Guayaquil por el valor de \$ 280.000,00 dólares, desglosando \$ 58.154,12 para el terreno y \$ 221.845,88 para la edificación existente tomando como base, los valores del registro catastral. Sobre este inmueble, la empresa debió efectuar inversiones adicionales para reforzar la estructura de pisos y cimentación, desalojando material débil y reforzando con material firme de mejoramiento, para posteriormente efectuar las fundiciones necesarias para obtener la resistencia adecuada del inmueble. Al finalizar el año 2016, la gerencia está evaluando las ofertas para poder realizar posteriormente la remodelación total del inmueble en el año 2017.

Por otra parte, en el Terreno de Ricaurte sector el Tablón, se dio paso a la construcción de la nave para bodegas, la misma que se concluyó con un 95% de avance, en el mes de septiembre pasando a formar parte del Activo Fijo de la empresa por el valor de \$ 240.617,49.

El Pasivo Total represento en el 2016, el 29,71% del activo total, habiéndose disminuido en 8,9 puntos con relación al año 2015; por otro lado, el Patrimonio que incluye los resultados del año 2016, aumento en \$ 579,03 mil dólares, representando el 70,28% del activo total, incrementándose en 8.89 puntos con relación al patrimonio del año anterior.

El Resultado final antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta del ejercicio económico 2016, comparado con el Activo Total, presenta un índice de rentabilidad económica neta del 16,40%; es decir que por cada dólar invertido en los activos de la compañía se generó 16,40 centavos de rentabilidad.

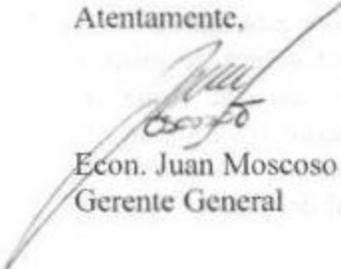
El control sobre la cartera que se llevó a cabo durante todo el año, nos permitió obtener un índice de rotación de 24,84 días para la recuperación de las deudas de clientes, permitiendo a la empresa mantener una situación sana de su liquidez. El índice de liquidez al finalizar el año 2016 se ubicó en el 5,35%, y el índice de tesorería fue de 1,92%; la mayor concentración de los recursos corrientes se encuentran invertidos en los inventarios, cuyo índice de rotación al finalizar el año 2016 fue de 151,53 días promedio de permanencia en bodega; el índice de solvencia de la empresa al finalizar el año 2016 es de \$ 3,46%.

Con la finalidad de poder apalancar financieramente la actividad de la empresa así como las nuevas inversiones planificadas para el año 2017, sin necesidad de recurrir en su totalidad al apoyo de las instituciones financieras, me permito poner a consideración de la Honorable Junta General de Socios, para que las utilidades distribuibles del año 2016 queden dentro del patrimonio de la empresa como reservas facultativas.

Finalmente al culminar con la presentación de este informe, dejo constancia de mi agradecimiento sincero a la Honorable Junta General de Socios por su apoyo oportuno a mis propuestas planteadas; así como también al apoyo decidido de todo el personal de trabajadores en los diferentes departamentos de la empresa, quienes con su esfuerzo, conocimientos y lealtad hicieron posible para que los resultados obtenidos en este periodo, sean positivos.

Cuenca, 17 de Marzo del 2017

Atentamente,



Econ. Juan Moscoso  
Gerente General