



Autopartes eléctricas y fuel injection

GRUPO CIOSA, S.A.P.I. DE C.V. y Subsidiarias
Reporte de resultados
Al cierre del tercer
trimestre de 2015

Resumen ejecutivo:

Los siguientes comentarios deben ser leídos en conjunto a los Estados Financieros y sus notas.

Grupo Ciosa es una empresa que se ha dedicado a la importación y distribución de autopartes en México y a partir del segundo trimestre del año, abrió sus puertas al mercado internacional, incursionando en la apertura de una sucursal en Bogotá, Colombia. La compañía es especialista en las líneas de partes eléctricas y fuel injection, en el segmento “aftermarket” o de repuesto. Su actividad principal es la comercialización de autopartes, considerando las partes eléctricas (marchas, alternadores, *switches*, relevadores, planchas, cables, terminales, sockets, fusibles, módulos de ignición, enfriamiento, focos de halógeno, entre otros), y de *Fuel Injection* (ignición, sensores, bombas de gasolina, control electrónico, filtros de combustible, equipo y accesorios de diagnóstico, químicos, entre otros). Dentro de su portafolio de productos también se incluyen accesorios tales como plumas limpiaparabrisas, bocinas, herramientas entre otros. La industria automotriz se ha convertido en un sector estratégico para la economía mexicana, al ser hoy, la segunda industria más importante, sólo detrás del petróleo; así como también su relevancia en el ámbito internacional a sido cada vez mayor.

Derivado de las diversas contingencias que han afectado al país en el presente ejercicio (depreciación de la moneda nacional, contracción de la actividad comercial, etc.) y la tendencia de disminución en la economía nacional, la compañía se ha visto más exigente con sus negociaciones y acercamiento con el cliente, buscando generar valor a través del servicio y contrarrestar los efectos de la desaceleración en la economía nacional.

Este mercado local es impulsado tanto por las ventas de autos nuevos, como por las importaciones de automóviles usados, que ascendieron en ese mismo año a cerca de 650,000 unidades, muchas en malas condiciones físico-mecánicas y, en consecuencia, necesitadas de autopartes.

A finales del año en curso se espera que la producción de autos en México alcance 3 millones 100 mil unidades.

Con las recientes inversiones que suman casi 4 mil millones de dólares en plantas de manufactura de autos, México alcanzará una producción anual de 4.4 millones de vehículos para 2020, lo que significará un aumento de 51% sobre la base actual de 2.9 millones de unidades.

Óscar Albín, presidente ejecutivo de la Industria Nacional de Autopartes (INA), comentó que las exportaciones también reportan un incremento anual de 5%, con ventas al exterior por 72,540 millones de dólares.

Para el periodo que comprende los meses de Enero a Septiembre de 2015, la producción de vehículos ligeros alcanzó una cifra de 2,274,140 unidades manufacturadas en México 6.8% por arriba de las unidades producidas en el mismo periodo de 2014. *(Fuente: Boletín Industria Nacional de Autopartes A.C.).*

El presidente de la Consultoría Integrate Data Facts LLC (IDF) Evaristo García, mencionó que el valor del mercado de refacciones oscila en 20,000 millones de dólares al año en México, con una tendencia de crecimiento de entre 1,000 y 2,000 millones de dólares anuales, lo cual prevé un futuro bastante prometedor para los negocios en este segmento *(Fuente: El Economista).*

Asimismo, con el incremento que se ha estado efectuando en los vehículos en circulación en territorio nacional, ya sea por importaciones de seminuevos o adquisiciones de unidades nuevas, la comercialización de las autopartes seguirá en constante crecimiento y siendo altamente atractivo para la inversión, por lo que se espera el aumento en la apertura de establecimientos en México donde se comercialicen autopartes.

La industria automotriz estima vender hasta 1 millón 300,000 vehículos al finalizar el 2015, como resultado de la “mejor racha” en comercialización de la historia en México, la disminución en 71% de las importaciones de autos usados al tercer trimestre y el incremento de 10% en el financiamiento.

Dentro de los Sectores que cada vez se han vuelto más importantes en el ámbito comercial de México se identifica el rubro automotriz, ya que anteriormente se le consideraba al rubro de la autopartes como un sector muy pequeño dentro de él, pero

que conforme ha pasado el tiempo se ha ido desarrollando hasta ser una parte muy importante del rubro anteriormente mencionado.



En cuanto al ámbito internacional, la industria automotriz, en especial lo relativo a las autopartes, ha tenido un crecimiento considerable, por lo que, conforme al análisis efectuado por Grupo Ciosa respecto a este contexto global y a su visión de crecimiento y desarrollo; se ha decidido incursionar en el mercado extranjero aperturando una subsidiaria en Bogotá, Colombia; donde se identifica un mayor incremento y las mejores proyecciones a futuro para este mercado.

En conjunto de las situaciones económicas comentadas en la parte superior, Grupo Ciosa, S.A.P.I. de C.V. y subsidiarias, presenta los siguientes resultados al cierre del tercer trimestre de 2015:

Periodo de 9 meses concluido el 30 de Septiembre del 2015 comparado con el periodo de 9 meses concluido el 30 de Septiembre de 2014.

Datos sobresalientes:

Las ventas acumuladas a Septiembre de 2015, incrementaron **11.1%**.

El margen bruto se posicionó en **44.12%**, generando un incremento en la utilidad bruta de **20%**.

El EBITDA por el periodo de 12 meses al 30 de Septiembre 2015 generó un **13%** sobre las ventas.

La utilidad de operación incrementó **25%**.

Análisis y comentarios de la administración

Cifras en millones de pesos del 1° de Enero al 30 de Septiembre de 2015

RESULTADOS

Ingresos

Con un incremento del 11.1% en los ingresos registrados del Grupo, la emisora concluyó el tercer trimestre de 2015 con \$48.8 millones de pesos más que al tercer trimestre de 2014, muestra de su fortalecimiento y consolidación en la presencia comercial de las aperturas de CEDIS que comenzó en 2013 y en la aceptación y fidelidad que ha venido afianzando con las preferencias de sus clientes.

Absorbiendo de forma directa los efectos macroeconómicos que desembocaron en una depreciación del peso mexicano frente al dólar y una contracción del crecimiento económico interno; la compañía cuyas compras de mercancía en dólares, representan más del 70% de los flujos totales, concluyó que la sola alza en los precios, no únicamente entorpecería la relación con los clientes, sino que generaría un estancamiento en el dinamismo económico que requiere la industria de autopartes, por lo que de manera incluyente a ésta inevitable situación, decidió re-diseñar los procesos comerciales que involucran el abastecimiento de mercancías y el servicio y desarrollo del a cliente, incluyendo estrategias de operaciones que agilizaran la entrega y disminuyeran las deficiencias de surtido, así como proporcionando agentes de venta altamente capacitados para brindar una asesoría técnica y dar un seguimiento puntual al crecimiento y desarrollo de cada cliente, buscando extender la lista de productos que encabezan las principales compras de la cartera de la emisora.

Hoy en día Grupo Ciosa tiene presencia en 9 regiones de México, a través de 14 puntos de venta y traslada su conocimiento y experiencia a Colombia, a través de un centro de distribución ubicado en Bogotá, con el cual busca abrirse al mercado internacional, satisfaciendo la demanda que genera éste país.

La línea *Fuel Injection* ha continuado sustancialmente en el desarrollo de los ingresos, contribuyendo con un 42% en las ventas reportadas al 30 de Septiembre del 2015, parte esencial de éste crecimiento, se atribuye a los mecanismos implementados en el aseguramiento de la calidad que permiten ofrecer al mercado, productos respaldados con marcas propias, que cumplen con los más altos estándares de la industria.

Costo de Venta y Utilidad Bruta

El margen bruto acumulado al tercer trimestre de 2015 con respecto a las ventas del mismo periodo, concluyó en 44.12% incrementando 20% respecto al mismo periodo de 2014; consecuencia de las sólidas relaciones con proveedores que han permitido realizar una planeación adecuada de las compras de productos, combinando de manera integral las tendencias de oferta y demanda que propician un suministro de mercancías con mayor seguridad y certidumbre.

Gastos de Operación

El gasto operativo a Septiembre de 2015, aumentó en 17.9%, en comparación al mismo periodo de 2014.

El desembolso en el gasto operativo, corresponde principalmente a la “Convención anual” un evento en donde se reúne a toda la estructura organizacional de la compañía, así como clientes y proveedores, para dar un resumen de los logros obtenidos en el último año y la estrategia a seguir; adicional, los gastos de apertura de la sucursal en Colombia y la promoción y difusión de la misma, así como los programas de capacitación que ha desarrollado la compañía por el entrenamiento en el manejo del nuevo software SAP y la especialización de los puestos claves de la emisora.

Aunado a lo anterior la compañía ha implementado un proyecto de mejora continua, el cual busca brindar las herramientas necesarias que permitan a cada uno de los colaboradores obtener mayor crecimiento personal y profesional, invirtiendo en la estructuración de un esquema de capacitación técnica de las diversas áreas y promoviendo el desarrollo de las competencias y habilidades a través de conferencias y reuniones testimoniales con expertos en humanidades y coaching integral.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación acumulada al cierre del tercer trimestre del 2015, sumó la cantidad acumulada de \$53.2 millones de pesos, \$10.5 millones de pesos más con respecto al mismo periodo de 2014.

Costo Integral de Financiamiento

El costo integral de financiamiento acumuló \$14.8 millones de pesos por el periodo de nueve meses concluido a Septiembre de 2015, \$5.5 millones de pesos más en comparación al mismo periodo de 2014.

El principal detonante del incremento en el costo integral de financiamiento ha sido la constante depreciación que ha sufrido la moneda mexicana en relación al dólar americano, suscitando en un des aceleramiento en la actividad económica mundial y por consiguiente en el rezago del consumo del mercado interno, llevando a incrementar las variaciones por tipo de cambio en las transacciones en moneda extranjera, cerrando el ejercicio 2014 en 14.7475 en comparación con el cierre de Septiembre del 2015, alcanzando los 17.07 por cada dólar.

La pérdida cambiaria acumulada al tercer trimestre del 2015, sumó la cantidad de \$5.6 millones de pesos, \$3.7 millones de pesos más que a Septiembre de 2014.

Impuesto a la utilidad

El Impuesto sobre la Renta causado al 30 de Septiembre de 2015 se determinó en \$15.3 millones de pesos y al 30 de Septiembre de 2014 por \$14.1 millones de pesos. Por su parte el Impuesto Sobre la Renta Diferido se registró con \$1.86 millones de pesos, efecto acumulado al tercer trimestre de 2015 y en \$1.9 millones de pesos al tercer trimestre del año anterior. Efecto generado principalmente por la variación en las partidas temporales que dieron origen con la deducción fiscal no contable de la adquisición del activo intangible a finales de 2014.

Utilidad Neta

La utilidad neta acumulada al tercer trimestre de 2015 consumió en \$25.12 millones de pesos y \$23.5 millones de pesos para el mismo periodo de 2014.

EBITDA

El EBITDA a Septiembre de 2015 sumó \$85.25 millones de pesos, obteniendo un margen de EBITDA sobre las ventas de 13.4% lo que representa un aumento de \$16.6 millones de pesos, 24.2% más con respecto al 2014.

BALANCE

Efectivo y equivalentes de efectivo

La cuenta disminuyó 14.8%, \$2.4 millones de pesos menos que al cierre de 2014. Como consecuencia de los pagos a proveedores por el crecimiento de la operación, las inversiones en capital humano a través de capacitaciones y los programas de tecnologías de información.

Clientes

La cuenta de clientes reportó un saldo NETO de \$117 millones de pesos, 20.2% más que al cierre de 2014. Resultado del creciente comportamiento en las ventas al concluir el mes de Septiembre de 2015, así como la aplicación de promociones, descuentos y plazos específicos, que soportan las relaciones comerciales y generen un entorno competitivo.

Inventario

La cuenta al cierre del tercer trimestre del 2015 reportó un saldo de \$238 millones de pesos, \$24.8 millones de pesos más que al cierre de 2014; consecuencia del incremento en la operación y desplazamiento de las mercancías en el país, así como el abastecimiento al cedis recién aperturado en Bogotá, Colombia, cuya estrategia inicial, partirá por la exclusividad en la venta al público de menudeo, postergando para una segunda etapa, la consolidación de la plantilla de la sucursal y la venta al mayoreo.

Otras Activos Circulantes

La cuenta reporta un saldo de \$9.3 millones de pesos, \$7.1 millones de pesos más que al cierre de 2014; lo anterior principalmente por anticipos realizados a Proveedores, así como los desembolsos de desarrollos tecnológicos, que requieren el aseguramiento del desarrollo a través de un anticipo de efectivo.

Créditos Bancarios

Los créditos bancarios incrementaron \$56 millones de pesos para el cierre del tercer trimestre del 2015, efecto del requerimiento de flujo para el pago anticipado de algunos proveedores, así como del proyecto de inversión por la sucursal recientemente aperturada en Colombia.

Expansión y Eventos Recientes

Dando seguimiento a los proyectos de expansión y crecimiento tanto dentro y fuera del País, a la fecha de este reporte, la compañía ha realizado la apertura de un nuevo centro de distribución a través de una compañía subsidiaria: Grupo Ciosa S.A.S. en Bogota, Colombia. En donde se ha invertido en recursos para los gastos pre-operativos y puesta en marcha de la sucursal

Una de las formas en que la compañía genera calidad en su operación, es a través de su equipo de trabajo, por lo que ha iniciado esquemas de capacitación al personal, a todos los niveles; comercial, operativo y administrativo.

Grupo Ciosa y subsidiarias es promotora de la “mejora continua”, no únicamente de sus procesos y sus estrategias de consolidación y expansión en el mercado, sino que constituye un motor elemental para el desarrollo del capital humano. Por lo anterior y parte del seguimiento de dicho proyecto que inicio a mediados del 2014, la compañía continuará con el programa de crecimiento personal para cada colaborador, en el que a través de talleres, conferencias y sesiones de acompañamiento individual, busca brindar las herramientas que permitan clarificar la situación de cada persona, ayudándoles a construir su mejor versión.

Información por segmentos:

Considerando la relevancia que tiene la disgregación de las operaciones de la entidad, en componentes estratégicos que permitan identificar la situación real de la compañía, a través de un enfoque geográfico clave, la información financiera por segmentos es reportada con base a la ubicación de las zonas territoriales que el Comité Directivo utiliza para la toma de decisiones vitales y operativas.



La compañía opera dentro del territorio nacional. Para la comercialización de sus productos tiene fraccionado el país en 9 regiones estratégicas, las cuales son evaluadas de manera independiente, para medir su desempeño con un enfoque más específico.

Ventas

Por el periodo de 9 meses al 30 de Septiembre de:

Región	2015	2014	(1) %
Península	\$58,906	\$52,511	12.2%
Occidente	\$68,522	\$71,123	-3.7%
Bajío	\$51,508	\$49,105	4.9%
Norte	\$51,508	\$46,552	10.6%
Sur	\$41,823	\$39,762	5.2%
Pacífico Norte	\$34,726	\$28,635	21.3%
Pacífico Sur	\$50,478	\$42,070	20.0%
Norte Centro	\$52,754	\$51,002	3.4%
Centro	\$54,252	\$24,292	123.3%
Centro Sur		\$23,434	-100.0%
Total Regiones	\$464,477	\$428,486	8.4%

Clientes directos	\$17,237	\$9,922	73.7%
Flotillas	\$2,938		
Total Proyectos Especiales	\$20,175	\$9,922	103.3%
Colombia	\$2,585		
Total Ventas Intercompañías	\$2,585	\$0	
Total General	\$487,237	\$438,408	11.1%

Grupo Ciosa ha venido desarrollando sus regiones de forma consistente, a través de la implementación de un método sistémico de hacer negocios, que involucra al proveedor, a la empresa y al cliente, es una cadena robustamente comunicada, que permite el movimiento no solo de mercancías, sino de soluciones y un servicio ágil que responde al buen resultado en las ventas, al 30 de Septiembre de 2015, se refleja un notable crecimiento en las zonas como Península ,Pacífico Sur, Norte, Pacífico Norte y Centro.

Cabe resaltar que las aperturas realizadas en el año pasado han sido parte del crecimiento sustancial que presentan dichas Zonas, por lo que su crecimiento sostenido se deriva de la madurez y fortalecimiento que brindan de manera conjunta a las estrategias comerciales implementadas por el área comercial. Buscando con ello mayor penetración en el mercado de autopartes así como la consolidación de sus respectivas carteras.

El comportamiento obtenido en la Zona de Occidente es consecuencia de los constantes acontecimientos de inseguridad que presentaron estados de la república como Michoacán durante el ejercicio 2014. Derivado de lo anterior y como parte de las propuestas para impulsar el crecimiento de la zona, la compañía ha optado por fortalecer la región a través de nuevas rutas comerciales situadas en otros Estados de la Región.

Contactos

Dirección de Administración y Finanzas:

Gustavo Victoria Campos gustavo_victoria@ciosa.com 33 3777 1500 o en las oficinas ubicadas en Paseo del Valle No. 5131, Fraccionamiento Guadalajara Technology Park, C.P. 45010, Zapopan, Jalisco, México.

Notas a los estados financieros 3T (Cifras presentadas en miles de pesos)

1. Información General.

Grupo Ciosa, S.A.P.I. de C.V. Fundada en 1988, se dedica a la compra- venta de refacciones, principalmente importadas y demás accesorios referentes a la industria automotriz. Actualmente se cuenta con ventas a nivel nacional por medio de centros de distribución localizados en los estados de Jalisco, Guanajuato, Nuevo León, Puebla, Tabasco, Coahuila, Aguascalientes, Baja California, Sinaloa, Yucatán y estado de México. Estas unidades de negocio operan con venta al mayoreo y menudeo, ofreciendo así un servicio con mayor rapidez y eficiencia a nuestros clientes.

La compañía tiene sus oficinas ubicadas en el Paseo de Valle No. 5131, Fraccionamiento Guadalajara Technology Park, C.P. 45010, Zapopan, Jalisco, México.

En virtud de que la Compañía no cuenta con empleados; se tiene celebrados contratos de prestación de servicios con partes relacionadas y terceros para que éstas administren el personal necesario para la realización de sus operaciones y asuman las responsabilidades de carácter laboral que de ello se origine.

2. Bases de preparación de estados financieros

Esta norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a períodos anteriores, como con los de otras entidades.

Los estados financieros presentados se prepararon de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), según las emitió el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés).

De conformidad con las modificaciones a las Reglas para Compañías Públicas y Otros Participantes del Mercado de Valores Mexicano, emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores el 27 de enero de 2009, la Compañía está obligada a preparar sus estados financieros utilizando como marco normativo contable las IFRS.

Los Estados Financieros correspondientes por el periodo terminado el 30 de Septiembre de 2015 y 2014, se prepararon de acuerdo con la NIC 34, información financiera intermedia.

La preparación de los estados financieros consolidados de acuerdo con IFRS requiere el uso de estimaciones contables críticas. Las áreas que involucran un mayor grado de juicio o complejidad o las áreas en las que los supuestos y estimaciones son significativas para los estados financieros consolidados se describen en las notas a continuación.

Estacionalidad de las operaciones

Típicamente la Compañía registra mayores ingresos los meses de Mayo, Junio y Julio debido al inicio de la temporada de lluvias que influye directamente en la venta de plumas limpiaparabrisas, mientras que en los meses de Diciembre y en semana santa la demanda se contrae por el periodo de vacaciones.

Resumen de políticas contables significativas aplicadas

Las siguientes son las políticas contables significativas aplicadas por la Compañía en la preparación de sus estados financieros.

a) Negocio en marcha

La compañía hace frente a sus necesidades de capital de trabajo mediante la reinversión de una parte significativa de las utilidades que genera anualmente, así como por la obtención y estructuración de líneas de crédito de corto y largo plazo, respetando el límite de endeudamiento que permite los acreedores de instrumentos de deuda pública, así como el Consejo de Administración. La estructura financiera de la compañía le ha permitido operar con liquidez, a pesar de las importantes inversiones en bienes de capital que ha venido realizando para dar cumplimiento a su meta de expansión y posicionamiento en el mercado nacional e incursionando en el mercado internacional con la apertura de negocios en Colombia. El presupuesto y proyecciones de Grupo Ciosa y subsidiarias, tomando en cuenta las posibles variaciones de desempeño operaciones y los factores macroeconómicos como el tipo de cambio y la contracción del consumo interno nacional, muestran que la compañía es capaz de operar con su actual nivel de financiamiento, puesto que sumado a esto, se encuentra al corriente de sus obligaciones de pago, así como de la cobertura de sus intereses hasta 6 veces con su utilidad de operación y en las obligaciones de hacer y no hacer establecidas en los financiamientos contratados.

El consejo de administración y el comité directivo de la compañía, continúan manteniendo una expectativa razonable de que se cuenta con los recursos suficientes para continuar operando con negocio en marcha en el futuro. En consecuencia, consideró la base de negocio en marcha para preparar sus estados financieros consolidados.

b) Clasificación circulante-no circulante

La Compañía presenta los activos y pasivos en el estado de situación financiera en base a la clasificación de circulante o no circulante. Un activo se clasifica como circulante cuando:

- “ Se espera realizarlo, o se pretende venderlo o consumirlo, en su ciclo normal de explotación.
- “ Se mantiene principalmente con fines de negociación.
- “ Se espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes a la fecha del ejercicio sobre el que se informa, o
- “ Es efectivo o equivalente de efectivo, a menos que tenga restricciones, para ser intercambiado o usado para cancelar un pasivo al menos durante doce meses a partir de la fecha del ejercicio sobre el que se informa.

El resto de los activos se clasifican como no circulantes.

Un pasivo se clasifica como circulante cuando:

- “ Se espera sea cancelado en el ciclo normal de explotación.
- “ Se mantiene principalmente con fines de negociación.
- “ Deba liquidarse durante los doce meses siguientes a la fecha del ejercicio sobre el que se informa, o
- “ No tenga un derecho incondicional para aplazar su cancelación, al menos, durante los doce meses siguientes a la fecha del ejercicio sobre el que se informa.

La Compañía clasifica el resto de sus pasivos como no circulantes.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se clasifican como activos y pasivos no circulantes.

c) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos son reconocidos una vez que se han transferido a los clientes los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los productos, es probable recibir los beneficios económicos y éstos se pueden medir confiablemente. Los ingresos son valuados al valor razonable de la contraprestación recibida, excluyendo los descuentos, rebajas e impuestos.

Los ingresos por intereses se reconocen cuando se devengan y se registran como ingreso financiero en el estado de resultados.

d) Consolidación

1.1 Subsidiarias

Las subsidiarias son todas las entidades (incluyendo las entidades estructuradas) sobre las cuales el Grupo ejerce un control. El Grupo controla una entidad cuando está expuesto, o tiene derechos, rendimientos variables debido a su involucramiento en la entidad y tiene la facultad de afectar esos rendimientos a través de su poder sobre la entidad. Las subsidiarias son consolidadas en su totalidad desde la fecha en que el control es transferido al Grupo.

Los saldos y las utilidades o pérdida no realizadas en operaciones intercompañías se eliminan en el proceso de consolidación. Las políticas contables de las subsidiarias han sido modificadas cuando ha sido necesario, para asegurar una consistencia con las políticas adoptadas por la compañía.

Al 30 de Septiembre de 2015, se tiene la siguiente participación en subsidiarias:

Compañía	Participación	Actividad
Grupos Ciosa, S.A.S. (Colombia)	100%	Comercializadora de autopartes en el extranjero (Colombia).

e) Información por segmentos

La información por segmentos se encuentra consistente con la estructuración y distribución interna que realiza el comité de operaciones, para la evaluación, consolidación y toma de decisiones de cada zona, asignando el recurso y realizando los planes de crecimiento conforme a la ubicación, desempeño y maduración del establecimiento de la región.

f) Transacciones en moneda extranjera

1.1 Moneda funcional y moneda de presentación

Las partidas incluidas en los estados financieros de la compañía así como de sus subsidiarias, se expresan en la moneda del entorno económico primario donde opera cada entidad. La moneda en que se presentan los estados financieros consolidados de la compañía es el peso mexicano que a su vez es la moneda funcional de Grupo Ciosa, S.A.P.I. de C.V.

1.2 Transacciones y saldos

Las transacciones en moneda extranjera, se convierten a la moneda funcional usando los tipos de cambio vigentes a las fechas de las transacciones o de la valuación cuando las partidas se redimen. Las utilidades y pérdidas por diferencias en cambios que resulten de tales transacciones y de la conversión a los tipos de cambio al cierre del año de activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera, se reconocen como fluctuación cambiaria dentro de la fluctuación cambiaria neta en el estado de resultados.

g) Efectivo y Equivalentes de Efectivo

El efectivo está representado principalmente por depósitos bancarios, efectivo disponible e inversiones en valores a corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo, con vencimientos menores a 90 días. Estas inversiones se presentan a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar a su valor de mercado.

El efectivo restringido al 30 de Septiembre de 2015, es por \$7,794 millones de pesos el cual corresponde al programa de emisión de certificados bursátiles y al 30 de Septiembre del 2014 \$5,727 millones de pesos.

Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las NIIF requiere del uso de estimaciones en la valuación de algunos de sus renglones. Los resultados que finalmente se obtengan pueden diferir de las estimaciones realizadas.

La preparación de los estados financieros intermedios no auditados conforme a las NIIF exige que se realicen estimaciones y juicios que afectan los montos de activos y pasivos, las principales estimaciones están referidas:

- ~ Determinación de la vida útil de activos
- ~ Las estimaciones de valuación de eventos por cobrar e inventarios
- ~ Impuestos a la utilidad

h) Estimación para cuentas de cobro dudoso

Se tiene la política de establecer una estimación de cuentas de cobro dudoso para cubrir los saldos de las cuentas por cobrar con una antigüedad mayor a 180 días, tomando en consideración la experiencia histórica y la identificación específica de saldos.

i) Inventarios

Los inventarios se reconocen al costo histórico de adquisición y se valúan utilizando el método de costos promedios. El monto presentado en los estados financieros no excede al valor de realización de los mismos.

El valor neto de realización, es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio menos los costos de disposición y, en su caso, los costos de terminación estimados.

Al cierre de cada ejercicio, la Compañía analiza si existen pérdidas por deterioro en el valor de sus inventarios.

j) Inmuebles, mobiliario y equipo

Los inmuebles, mobiliario y equipo se reconocen inicialmente a su valor de adquisición.

La depreciación de los inmuebles, mobiliario y equipo se calcula sobre el valor de los activos, utilizando el método de línea recta y con base en su vida útil estimada.

El valor de los inmuebles, mobiliario y equipo se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. En estos casos, se determina el valor de recuperación de los activos mediante la obtención de su precio de venta y su valor de uso. Cuando el valor de recuperación es inferior el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

Al cierre del tercer trimestre de 2015 y al 30 de Septiembre de 2014, no existieron indicios de deterioro.

k) Activos intangibles

Los costos erogados en la adquisición de activos intangibles y que den origen a beneficios económicos futuros porque cumplen con ciertos requisitos para su reconocimiento como activos, se capitalizan y se amortizan con base en el método de línea recta considerando la vida útil de dichos intangibles, salvo los considerados con una vida útil indefinida.

l) Arrendamiento

La determinación de si un acuerdo constituye o incluye un arrendamiento se basa en la esencia del acuerdo a la fecha de su celebración, si el cumplimiento del acuerdo depende

del uso de uno o más activos específicos, o si el acuerdo concede el derecho de uso del activo, incluso si tal derecho no se encuentra especificado de manera explícita en el acuerdo.

Los arrendamientos que transfieran a la Compañía sustancialmente todos los riesgos y los beneficios inherentes a la propiedad del bien arrendado, se capitalizan al inicio del plazo del arrendamiento, ya sea por el valor razonable de la propiedad arrendada, o por el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, el que sea menor. Los pagos por arrendamientos se distribuyen entre los cargos financieros y la reducción de la deuda, de manera tal de determinar una tasa constante de interés sobre el saldo remanente de la deuda. Los cargos financieros se reconocen como costos financieros en el estado de resultados.

El activo arrendado se deprecia a lo largo de su vida útil. Sin embargo, si no existiese certeza razonable de que la Compañía obtendrá la propiedad al término del plazo del arrendamiento, el activo se depreciará a lo largo de su vida útil estimada o en el plazo del arrendamiento, el que sea menor.

Los pagos por arrendamientos operativos se reconocen como gastos operativos en el estado de resultados, en forma lineal durante el plazo del arrendamiento.

j) Fluctuaciones cambiarias

Las transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio aplicable a la fecha de su celebración. Los activos y pasivos en monedas extranjeras se valúan al tipo de cambio de la fecha del balance general.

Las diferencias cambiarias entre esta fecha y las de su cobro o pago o las derivadas de la conversión de los saldos denominados en monedas extranjeras al tipo de cambio de la fecha de los estados financieros, se aplican a resultados.

k) Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos

Los pasivos por provisiones se reconocen cuando: (i) existe una obligación presente (legal o asumida) como resultado de un evento pasado, (ii) es probable que se requiera la salida de recursos económicos como medio para liquidar dicha obligación, y (iii) la obligación puede ser estimada razonablemente.

Cuando el efecto del valor del dinero a través del tiempo es significativo, el importe de la provisión es el valor presente de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación. La tasa de descuento aplicada en estos casos es antes de impuestos, y refleja las condiciones de mercado a la fecha del balance general y, en su caso, el riesgo específico del pasivo correspondiente.

Las provisiones por pasivos contingentes se reconocen solamente cuando es probable la salida de recursos para su extinción. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

l) Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad causado en el periodo se presenta como un pasivo a corto plazo neto de los anticipos efectuados durante el mismo.

La Compañía determina los impuestos a la utilidad diferidos con base en el método de activos y pasivos. Bajo este método, se determinan todas las diferencias temporales que existen entre los valores contables y fiscales, a las cuales se les aplica la tasa del impuesto sobre la renta (ISR), vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasa promulgada y establecida en las disposiciones fiscales a esa fecha y que estará vigente al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán, respectivamente. Derivado de la Reforma fiscal 2014, se abrogaron la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) y La Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (LIETU) las cuales estuvieron vigentes hasta el 31 de Diciembre de 2013 y se estableció una nueva LISR vigente a partir del 1 de enero de 2014, derivado de esto la Compañía realizó un análisis de sus activos y pasivos diferidos al 31 de Diciembre de 2014, para dar efecto a las disposiciones de la nueva LISR.

El importe en libros de los activos por impuesto diferido se revisa en cada fecha de cierre del periodo sobre el que se informa y se reduce en la medida en que ya no sea probable la existencia de suficiente ganancia imponible futura para permitir que esos activos por impuesto diferido sean utilizados total o parcialmente.

m) Activos financieros

Préstamos y cuentas por cobrar

Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables, que no cotizan en un mercado activo. Después del reconocimiento inicial, estos activos financieros se miden al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva, menos cualquier deterioro del valor. El costo amortizado se calcula tomando en cuenta cualquier descuento o prima en la adquisición, y las

comisiones o los costos que son una parte integrante de la tasa de interés efectiva. La amortización de la tasa de interés efectiva se reconoce en el estado de resultados como ingreso financiero. Las pérdidas que resulten de un deterioro del valor se reconocen en el estado de resultados como costo financiero.

Los ingresos por intereses se reconocen aplicando la tasa de interés efectiva, excepto las cuentas por cobrar a corto plazo, cuando el reconocimiento de los intereses sería inmaterial.

Al cierre de cada ejercicio, la Compañía evalúa si existe alguna evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de activos financieros se encuentran deteriorados en su valor. La evidencia de un deterioro del valor puede incluir, entre otros, indicios tales como que los deudores o un grupo de deudores se encuentran con dificultades financieras significativas, el incumplimiento o mora en los pagos de la deuda por capital o intereses, la probabilidad de que se declaren en quiebra o adopten otra forma de reorganización financiera, o cuando datos observables indiquen que existe una disminución medible en los flujos de efectivo futuros estimados, así como cambios adversos en las condiciones económicas que se correlacionan con los incumplimientos.

Para los activos financieros valorados a su costo amortizado, el análisis de la evidencia objetiva para determinar si existe deterioro se realiza de manera individual para aquellos activos que son importantes en lo individual o de manera colectiva, para aquellos activos financieros con características similares de riesgo de crédito. Para estos activos financieros, el importe de la pérdida por deterioro es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros, descontados a la tasa de interés efectiva del activo financiero.

La pérdida por deterioro se registra directamente contra el valor en libros de los activos financieros, excepto por las cuentas por cobrar comerciales, donde su valor en libros es disminuido a través del uso de una reserva. Cuando una cuenta por cobrar comercial se considera incobrable, se cancelan contra la reserva. La recuperación posterior de importes dados de baja con anterioridad se acredita a la reserva. Los cambios en el importe de la reserva se reconocen en el resultado del ejercicio dentro de los gastos de operación.

n) Pasivos financieros

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen cuentas por pagar comerciales, otras cuentas por pagar, deudas y préstamos que devengan intereses e instrumentos financieros derivados con fines de cobertura.

Los pasivos financieros se reconocen inicialmente a su valor razonable más, en su caso los costos de transacción directamente atribuibles. Posteriormente, las deudas y préstamos que devengan intereses se miden al costo amortizado, utilizando el método de la tasa de interés efectiva. El costo amortizado se calcula tomando en cuenta

cualquier descuento o prima en la adquisición y las comisiones o los costos que sean parte integral de la tasa de interés efectiva. La amortización de la tasa de interés efectiva se reconoce como costo financiero en el estado de resultados.

3. Adopción por primera vez de las NIIF

Los primeros estados financieros preparados de conformidad con las NIIF, son los correspondientes al año que terminó el 31 de Diciembre de 2012. Las reglas de adopción inicial de las NIIF están establecidas en la NIIF 1, "Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera", la cual establece que las NIIF deberán ser aplicadas de manera retrospectiva a la fecha del balance de transición ajustando los saldos de activo y pasivo contra la cuenta de utilidades retenidas, a menos que se apliquen algunas de las excepciones que marca la NIIF 1. La Compañía no aplicó ninguna excepción en la adopción de las NIIF.

Por lo tanto, la Compañía ha preparado estados financieros que cumplen con las NIIF vigentes para el periodo finalizado al 30 de Septiembre de 2015 y con posterioridad, junto a la información comparativa correspondiente al 30 de Septiembre de 2014 y por el ejercicio finalizado en esa fecha.

4. Costos y gastos

a) Los costos y gastos se integran de la siguiente manera:

	3er Trimestre 2015 1 de Julio al 30 de Septiembre	
	<u>2015</u>	<u>2014</u>
Costo de ventas	99,919	87,475
Fletes y flejes	4,749	4,146
Servicios administrativos	31,345	27,188
Arrendamientos	4,768	3,315
Depreciación y Amortización	2,253	1,683
Otros gastos	12,353	8,605
	\$155,387	\$132,412

(1) El costo de ventas incluye los gastos de importación y los gastos incurridos para dejarlos listos para la venta.

5. Inmuebles, mobiliario y equipo

a) El gasto por depreciación por los períodos de nueve meses terminados el 30 de Septiembre de 2015 y 30 de Septiembre de 2014, ascendió a \$2,928 y \$2,804 respectivamente.

6. Otros activos

a) El gasto por amortización por los períodos de nueve meses terminados el 30 de Septiembre de 2015 y 30 de Septiembre de 2014, ascendió a \$3,772 y \$2,011 respectivamente.

7. Inventarios

	30 de Septiembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Almacén de mercancías	208,027	182,385
Mercancía en tránsito	30,020	30,745
	238,047	213,130

El costo de los inventarios reconocido como gasto durante el período de tres meses relativo a las operaciones continuas fue de \$99,919 y \$87,474 al 30 de Septiembre de 2015 y 2014, respectivamente.

La baja en el valor de los inventarios correspondiente a la estimación de inventario obsoleto reconocida al 30 de Septiembre de 2015 y al 31 de Diciembre de 2014, ascendió a \$ 1,900, en ambos períodos.

8. Cuentas por cobrar

a) Las cuentas por cobrar se integran de la siguiente manera:

	30 de Septiembre 2015	31 de Diciembre De 2014
Clientes	118,438	98,764
Menos provisión de cuentas incobrables	-1,216	- 1,216
	117,222	97,548

Aproximadamente 92% de las ventas de la Compañía otorga plazos de crédito a sus clientes que oscilan entre 30 y 60 días, con algunas excepciones que pueden ser de hasta 90 días posteriores a la fecha de venta. No se cobran intereses sobre los créditos por ventas. Las cuentas por cobrar en pesos mexicanos representan el 99% del total de la venta, mientras que el resto corresponde a dólares de los Estados Unidos de América (USD).

b) La integración de las cuentas por cobrar de acuerdo a su vencimiento se muestra de la siguiente manera:

	30 de Septiembre 2015	31 de Diciembre 2014
Cartera con saldo corriente	109,010	91,040
31-60 días	2,262	1,702
61-90 días	656	628
Más de 91 días	6,510	5,394
Total	118,438	98,764

- c) Los movimientos de la provisión para cuentas incobrables se integra de la siguiente manera:

	30 de Septiembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Saldo inicial del período	\$ (1,216)	\$ (1,216)
Incrementos y/o disminuciones		
Saldo al final del período	\$ (1,216)	\$ (1,216)

- d) Información de cuentas por cobrar por región al 30 de Septiembre de 2015 y 31 de Diciembre de 2014

Cientes, neto		
	Al 30 de Septiembre de 2015	Al 31 de Diciembre de 2014
Región		
Occidente	13,570	12,798
Bajío	11,845	9,648
Pacífico Norte	7,665	5,353
Pacífico Sur	13,208	10,805
Norte	11,205	10,134
Norte Centro	10,651	11,326
Sur	11,861	9,101
Península	13,959	12,047
Centro	14,894	12,772
Total Cartera Regiones	108,858	93,984

Directos	7,673	4,780
Total Cartera Proyectos Especiales	7,673	4,780
Colombia	1,907	
Total Cartera Intercompañías	1,907	0
Total General de Cartera	118,438	98,764
Estimación de cuentas incobrables	1,216	1,216
Cartera Neta	117,222	97,548

En lo referente al Proyecto de Flotillas, al ser ventas pertenecientes a un sector muy específico como son las autopartes para equipo pesado y no a una región como tal; la cartera de clientes correspondiente a este proyecto se encuentra estratificada en las diversas regiones identificadas.

9. Partes relacionadas

a) Durante el periodo a Septiembre 2015 y 2014 respectivamente, se realizaron las siguientes operaciones con partes relacionadas

	Al 30 de Septiembre de	
	2015	2014
Servicios Administrativos de Personal		
Promoción de Servicios de Administración, S de RL de CV	\$15,974	\$14,752
Sinergia en Apoyos Empresariales, S de RL de CV	22,765	19,879
Compras		
Biozone Chemical, S. de R.L. de C.V.	3,830	\$2,713
Otros Servicios Recibidos		
Jaime Luis Huguenin Planter	\$5,616	\$5,318
Eximcom, S.A. de C.V.	296	342
Biozone Chemical, S. de R.L. de C.V.	309	1,620
Jorge Armando Huguenin Bolaños Cacho	180	
Altus Biopharm, S.A. de C.V.	5	
Otros Servicios Proporcionados		
Jorge Armando Huguenin Bolaños Cacho	527	
Altus Biopharm, S.A. de C.V.	42	
Biozone Chemical, S. de R.L. de C.V.	845	882
Grupo Ciosa, S.A.S	2,412	
Ingresos por intereses		
Altus Biopharm, S.A. de C.V.		775
Jorge Armando Huguenin Bolaños Cacho		88
Sinergia en Apoyos Empresariales		194

c) Se tiene celebrados los siguientes contratos con partes relacionadas:

- “ Contrato celebrado el 31 de octubre de 2008, Eximcom, S.A. de C.V., mediante el cual reconoció el total de la deuda que a esa fecha tenía Biozone Chemical, S.A. de C.V. con la Compañía, por un total de \$13, 608,746. En 2009, se celebró un convenio modificatorio mediante el cual se acuerda: otorgar una ampliación al plazo para que Eximcom liquide el adeudo a más tardar en Diciembre de 2011, se establece que los intereses ordinarios serán determinables conforme a la tasa que se pacte entre las partes el 31 de Diciembre de 2010, se estipula el pago de intereses moratorios en caso de incumplimiento calculados a tasa (Tasa de Interés Interbancario de Equilibrio) 6 más tres puntos porcentuales. El 9 de julio del 2012 se celebró un convenio modificatorio de pago mediante el cual se establece que para el ejercicio 2012 Eximcom deberá de cubrir por lo menos el 40.756% del total de la deuda, en caso de que se cumpla dicho y realice la liquidación del saldo restante a más tardar el 30 de enero del 2014 el monto no generara intereses ordinarios ni moratorios adicionales a los ya generados. A la fecha de este informe la compañía nos ha liquidado el total del adeudo contraído bajos los términos establecidos en el contrato antes mencionado.
- “ Contrato de arrendamiento con Jaime Luis Huguenin Planter, socio hasta 2009, por la renta de las instalaciones en donde se ubica el almacén principal y oficinas administrativas. El contrato correspondiente firmado el 2 de enero de 2014 teniendo como plazo de término de dicho documento el 1 de enero de 2024.
- “ Promoción de Servicios de Administración, S. de R.L. de C.V., de esta compañía se recibe la prestación de servicios de personal, el contrato establece que será facturado el equivalente a los sueldos y salarios y demás prestaciones pagados al personal más un porcentaje de utilidad acordado, el contrato es por vigencia de 5 años a partir de 2 de enero de 2009. A partir del 2 de enero del 2014, la compañía renueva el contrato bajos las mismas condiciones antes establecidas, la vigencia establecidas es por 5 años contado a partir de la firma de la renovación.
- “ Sinergia en Apoyos Empresariales S. de R.L. de C.V., de esta compañía se recibe la prestación de servicios de personal, el contrato establece que será facturado el equivalente a los sueldos y salarios y demás prestaciones pagadas al personal más un porcentaje de utilidad acordado, el contrato es por una vigencia de 5 años a partir del 2 de enero del 2009. A partir del 2 de enero del 2014, la compañía renueva el contrato bajos las mismas condiciones antes establecidas, la vigencia establecidas es por 5 años contado a partir de la firma de la renovación.
- “ Con fecha del 29 de febrero del 2012 , la Compañía celebró un contrato de mutuo con interés a nombre de Altus Biopharm, S.A. de C.V., en el que se establece otorgar a esta última un préstamo hasta por un monto total de \$10,000,000 al 31 de

Diciembre del 2012, en donde se establece que la tasa para el cálculo de los intereses será de acuerdo al promedio de la TIIE a 28 días durante el plazo de vigencia del presente contrato más cinco puntos porcentuales, mismos que no podrán exceder a doce por ciento, el contrato tiene vigencia de 24 meses contados a partir de la última disposición.

- Al 31 de Enero de 2013, Grupo Ciosa, celebró un convenio modificatorio con Althus Biopharm, S.A. de C.V., en el que se establece ampliar el rango del préstamo autorizado con ésta última, hasta por un monto total de \$15,000,000; continuando con las mismas condiciones para la determinación de los intereses y la vigencia, de acuerdo al contrato celebrado el 29 de febrero de 2012.
A la fecha del presente reporte, la compañía Altus Biopharm liquidó el saldo pendiente de pago a la emisora por el préstamo descrito en el párrafo anterior.

Con fecha del 1 de enero del 2012 , la Compañía celebró un contrato de mutuo con interés a nombre de Industrias Biotecnológicas Von Meiding SA de CV, en el que se establece otorgar a esta ultima un préstamo hasta por un monto total de \$4,000,000, en donde se establece que la tasa para el cálculo de los intereses será de acuerdo al promedio de la TIIE a 28 días durante el plazo de vigencia del presente contrato más cinco puntos porcentuales, mismos que no podrán exceder a doce por ciento, el contrato tiene una vigencia de un año con término al 31 de Diciembre del 2012. A la fecha de este informe la compañía nos ha liquidado el total del adeudo contraído bajos los términos establecidos en el contrato antes mencionado.

- Biozone Chemical S. de R.L. de C.V., la Compañía celebra transacciones de compra venta con esta intercompañía con productos que utiliza para su comercialización, el monto promedio de las transacciones anuales son alrededor de 4 a 5 millones de pesos.

10. Documentos por pagar

Los documentos por pagar, se integran como sigue:

	30 de Septiembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Contrato de apertura de línea de crédito en cuenta corriente otorgado por BBVA Bancomer, S.A. hasta por un monto de \$20,000,000.00 con una vigencia de 36 meses a partir de la fecha de firma, esto es terminará el día 23 de mayo del 2016. La tasa de interés ordinaria corresponde a la tasa TIIE a 28 días más 2.05 puntos porcentuales (1).	20,000	11,000

Contrato de apertura de línea de crédito en cuenta corriente otorgado por BBVA Bancomer, S.A. hasta por un monto de \$10,000,000.00 con una vigencia de 36 meses a partir de la fecha de firma, esto es terminará el día 19 de marzo del 2018. La tasa de interés ordinaria corresponde a la tasa TIIE a 28 días más 2.05 puntos porcentuales.	10,000	
Contrato de apertura de línea de crédito en cuenta corriente otorgado por Scotiabank Inverlat, hasta por un monto de \$30,000,000.00 con una vigencia de 36 meses a partir de la disposición de efectivo. La tasa de interés ordinaria corresponde a la tasa TIIE a 28 días más 2.0 puntos porcentuales.	14,518	7,001
Contrato de apertura de línea de crédito en cuenta corriente por Scotiabank Inverlat, por \$10,000,000.00 de pesos, con una vigencia de 36 meses, finalizando en agosto del 2018. La tasa de interés ordinaria corresponde a la tasa TIIE a 29 días más 2.0 puntos porcentuales (3).	10,000	
Contrato de apertura de línea de crédito en cuenta corriente con Santander por \$965,000.00 USD, con una vigencia de 12 meses; esto es, hasta mayo del 2016.	14,914	
Contrato de apertura de línea de crédito en cuenta corriente otorgado por Bancomex, S.N.C. hasta por un monto de \$50,000,000, con una vigencia de 4 años terminando el 19 de Junio de 2018. La tasa de interés ordinaria corresponde a la tasa TIIE a 28 días más 2.05 puntos porcentuales. (2)	50,000	46,000
Costos por apertura pendientes de amortizar	-483	-610
Total	118,949	63,391
Menos: vencimientos a corto plazo	14,914	0
Préstamos bancarios a largo plazo	\$104,035	\$63,391

(1) El contrato establece cláusulas de vencimiento anticipado que imponen ciertas obligaciones para la Compañía, entre las que destacan:

“ Entregar estados financieros semestrales no auditados y entregar estados financieros anuales dictaminados por contador público independiente.

“ La Compañía durante todo el plazo del crédito deberá cumplir con los siguientes compromisos financieros como son: índice de cobertura de deuda a corto plazo, índice

de cobertura de deuda total, índice de cobertura de intereses, índice de liquidez e índice de apalancamiento.

(2) Con fecha del 19 de Junio del 2014, la compañía celebra un contrato de apertura de crédito con el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. el cual será utilizado para invertir en capital de trabajo, la línea de crédito es disponible hasta por \$50,000.00, con una vigencia de cuatro años contados a partir de la firma del contrato. La tasa de interés es TIIE más 2.05 puntos porcentuales.

(3) Se celebró con Grupo Financiero Scotiabank Inverlat un contrato de crédito en cuenta corriente; en el cuál dentro de las Cláusulas de Obligaciones de Hacer y No Hacer, se identifican como más representativas las siguientes:

~ Entregar Información financiera interna de manera trimestral e información financiera auditada de forma anual.

~ Deberá de cumplir con ciertos indicadores financieros como son: Capital Contable mínimo, Índice de apalancamiento, Índice de Cobertura de Deuda e Índice de financiamiento de Capital de Trabajo.

Tasa efectiva de préstamos bancarios

Todos los créditos de la Compañía son a tasas de interés variable, debido a la dificultad para estimar las tasas de interés futuras, se utilizan las mismas tasas nominales para determinar los intereses del ejercicio y los costos por apertura son amortizados en conjunto con los préstamos respectivos.

11. Programa de Certificados Bursátiles.

Con fecha del 19 de Diciembre del 2012, Grupo Ciosa celebro un convenio de certificados bursátiles por un monto de 83 millones de pesos con una vigencia de cinco años el cual generara un cobro de interés de TIIE a 28 días más 310 puntos porcentuales. El mismo contiene clausulas restrictivas, las cuales obliga a la compañía, entre otras cosas a mantener ciertas razones financieras que se describen a continuación y a cumplir con otras obligaciones de hacer y no hacer, durante la vigencia del mismo.

Razones Financieras a Mantener.

- a) El índice de apalancamiento de la Emisora (Deuda Neta/EBITDA) no podrá exceder de 2.5 x: 1.00
- b) El índice de cobertura de interés de la Emisora (EBITDA/Gasto Financiero), no podrá ser inferior de 3.0x: 1.00
- c) La Emisora no podrá reducir su capital contable consolidado por debajo de 130,969,974.00 M.N.
00/100 (ciento treinta millones novecientos sesenta y nueve mil novecientos setenta y cuatro).
- d) No existen restricciones por parte de la Calificadora

Amortización de
Principal.

Período de Intereses	Número de Títulos de amortización	Monto de la amortización	Saldo de principal antes de la amortización	Saldo de principal después de la amortización
2013	-	-	83,000	83,000
2014	761	8,301	83,000	74,700
2015	153	16,600	74,700	58,100
2016	230	24,900	58,100	33,200
2017	332	33,200	33,200	-

RAZONES FINANCIERAS

a)

Apalancamiento

	Por los periodos de 12 meses terminados		
	30/09/2015	31/12/2014	
Reconciliación EBITDA:			
Utilidad neta del Ejercicio	28,185,466	30,084,422	Apalancamiento máx. 2.5
Mas Depreciaciones y Amortizaciones	10,333,379	6,765,618	
Mas Costo Integral de Financiamiento	21,852,123	16,334,365	
Mas Impuestos a la utilidad	24,885,380	15,445,819	
EBITDA	85,256,348	68,630,224	
Deuda Neta	164,752,709	118,849,695	
Apalancamiento			
Deuda Neta / EBITDA	1.93	1.73	
% de EBITDA / Ventas	13.4%	11.7%	

b) Índice de cobertura

Índice de cobertura EBITDA/Gasto financiero	Por los periodos de 12 meses terminados		Índice de cobertura mín. 3.0 a 1.0
	30/09/2015	31/12/2014	
	6.70	6.24	

c) Capital contable

Capital contable	30/09/2015	31/12/2014	Capital contable mín. 130,969,974
	177,738,097	157,684,038	

12. Impuesto a la utilidad

a) ISR

La Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2015 y 2014 establece que la tasa corporativa del Impuesto Sobre la Renta aplicable para el ejercicio 2015 y 2014, será del 30%.

Por los periodos de tres meses terminados al 30 de Septiembre de 2015 y 2014, el ISR en resultados se integra como sigue:

	2015	2014
ISR causado	\$ 4,624	\$ 5,167
ISR diferido	\$ 725	-\$ 786
	\$ 5,349	\$ 4,381

Por los períodos de doce meses terminados al 30 de Septiembre de 2015 y 2014, la Compañía determinó utilidades fiscales de \$15,413 y \$17,223 respectivamente.

b) IETU

El IETU del período se calcula aplicando la tasa del 17.5%, a una utilidad determinada con base en flujos de efectivo a la cual se le disminuyen los créditos autorizados.

Los créditos de IETU se componen principalmente por aquellos provenientes de las bases negativas de IETU por amortizar y los provenientes de deducciones de algunos activos como inventarios y activos fijos, durante el período de transición por la entrada en vigor del IETU.

El IETU se debe pagar solo cuando éste sea mayor que el ISR del mismo período. Para determinar el monto de IETU a pagar, se reducirá del IETU del período el ISR pagado del mismo período.

Cuando la base de IETU es negativa, en virtud de que las deducciones exceden a los ingresos gravables, no existirá IETU causado. El importe de la base negativa multiplicado por la tasa del IETU, resulta en un crédito de IETU acreditable contra el IETU a pagar de los próximos diez años.

Con base en proyecciones de los resultados fiscales, se ha concluido que en los siguientes años la Compañía será sujeta de pago de ISR.

Hasta el ejercicio fiscal 2013, el IETU del periodo se calcula aplicando la tasa del 17.5% a la utilidad determinada con base en flujos de efectivo aplicándole a está la disminución los créditos autorizados.

De tal forma, al resultado a cargo del IETU se restara el ISR propio del ejercicio, del mismo modo se rebajara la acumulación de IETU efectivamente enterado durante todo el ejercicio fiscal, obteniendo como resultado el Impuesto a cargo o a favor.

Cuando la base de IETU es negativa, en virtud de que las deducciones exceden a los ingresos gravables, no existirá IETU causado. El importe de la base negativa multiplicado por la tasa del IETU, resulta en un crédito de IETU acreditable contra el IETU a pagar de los próximos diez años.

Con motivo de la abrogación de la Ley del IETU a partir de enero de 2014, quedan sin efecto los créditos autorizados que se tienen hasta 2013, provenientes de las bases negativas del IETU por amortizar (deducciones que exceden a los ingresos), y los provenientes de deducciones de algunos activos como inventarios y activos fijos.

Con base en proyecciones de los resultados fiscales, se ha concluido que en los siguientes años la Compañía será sujeta de pago de ISR.

13. Capital contable

Al 30 de Septiembre de 2015 y al 31 de Diciembre de 2014, el capital social de la emisora se encuentra integrado por 13,793,026 acciones ordinarias nominativas respectivamente, con valor nominal de un peso cada una, íntegramente suscritas y pagadas.

Con fecha del 7 de Noviembre del 2014, la compañía celebró una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, con carácter de totalitaria. Dentro de la Orden del día destaca la proposición, discusión y aprobación de la reducción del capital social mediante reembolso de 1, 532,558 acciones del capital social de uno de los socios minoritarios de la compañía.

El capital social está integrado por acciones comunes nominativas con valor nominal de un peso cada una. El capital social en su parte variable es ilimitado.

El capital social al 30 de Septiembre de 2015 y al 31 de Diciembre de 2014 se integra como sigue:

	Al 30 de Septiembre de 2015	Al 31 de Diciembre de 2014
Capital social fijo	2	2
Capital social variable	13,791	13,791
	13,793	13,793
Actualización	3,091	3,091
Total de capital social	16,884	16,884

De conformidad con lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles, la utilidad neta del año se encuentra sujeta a la aplicación del 5% cuando menos, para incrementar la reserva legal, la cual debe continuar incrementándose hasta que la misma llegue a un importe equivalente al 20% del capital social. Al 30 de Septiembre de 2015 y al 31 de Diciembre de 2014, la reserva legal asciende a \$26,226 en ambos períodos y se encuentra registrada dentro del rubro de resultados acumulados.

Mediante Asamblea General Ordinaria de Socios celebrada el 28 de abril de 2014, se aprobó el reparto de dividendos a los socios por la cantidad de \$8,333,306.00 En forma proporcional al importe exhibido de las acciones cuya titularidad detentan. El reparto estuvo exento de impuestos, ya que el reparto de dividendos proviene de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN).

Las utilidades que se distribuyan en exceso a los saldos de las cuentas CUFIN (cuenta de utilidad fiscal neta), estarán sujetas al pago del ISR corporativo a la tasa vigente al momento de su distribución.

En caso de reducción de capital, a cualquier excedente del capital contable sobre los saldos de las cuentas de capital contribuido, se le dará el mismo tratamiento fiscal que el de dividendo, conforme a los procedimientos establecidos por la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Al 30 de Septiembre de 2015 y al 31 de Diciembre de 2014, se tienen los siguientes saldos fiscales:

	30 de Septiembre de de 2015	31 de Diciembre de de 2014
Cuenta de aportación de capital actualizada	\$56,145	\$55,466
CUFIN	246,095	216,424

14. Compromisos y contingencias

La Compañía ha celebrado contratos de arrendamiento de oficinas. Estos contratos de arrendamiento tienen un plazo de 5 años, con opción de renovación.

Los arrendamientos mínimos futuros por pagar son los siguientes:

	Importe
2015	16,656
2016	17,112
2017	17,647
	<u>\$ 51,415</u>

Instrumentos financieros

Los Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura, establecen las características y condiciones que deberán de reunir para ser considerados como tales, definiendo el concepto de efectividad, señalando las reglas de valuación de los instrumentos de cobertura y del tratamiento contable de los cambios en el valor de los mismos. Asimismo, da las reglas de revelación y presentación de este tipo de instrumentos.

Al 30 de Septiembre de 2015 y al 31 de Diciembre de 2014, el importe de la valuación correspondiente a las coberturas no es significativo, por lo cual no fue registrado.

15. Información por segmentos

De acuerdo a la NIIF 8, un segmento de operación se define como un componente de una entidad cuyos resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento. Un segmento de operación es sobre el cual se dispone de información financiera diferenciada para desarrollar actividades de negocio.

La IFRS 8 requiere la revelación de los activos y pasivos de un segmento si la medición es regularmente proporcionada al órgano que toma las decisiones, sin embargo, en el caso de la Compañía, el Comité de operaciones únicamente evalúa el desempeño de los segmentos operativos basado en el análisis de los ingresos y la utilidad de operación, pero no de los activos y los pasivos de cada segmento.

La Compañía tiene operaciones tanto en territorio nacional como en el extranjero a través de su subsidiaria ubicadas en Bogotá, Colombia. Para su operación y comercialización de sus productos se tiene dividido el país en nueve regiones, las cuales son medidas por la administración de manera independiente para evaluar el desempeño de cada una; y para las ventas en Colombia, solamente se identifica en una región. Para atender las distintas regiones la Compañía cuenta con Centros de Distribución y Mostradores de venta a clientes minoritarios, localizados de manera estratégica. Las regiones se integran como sigue:

Bajío: San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes

Sur: Guerrero, Oaxaca, Puebla, Veracruz Sur y Morelos

Norte: Nuevo León, Tamaulipas y Veracruz Norte

Península: Tabasco, Chiapas, Campeche, Quintana Roo y Yucatán

Norte Centro: Chihuahua, Durango, Zacatecas y Coahuila

Pacífico Sur: Sinaloa y Baja California Sur

Centro: Distrito Federal, Estado de México e Hidalgo

Occidente: Nayarit, Jalisco, Colima y Michoacán

Pacífico Norte: Sonora y Baja California Norte

Clientes directos: el segmento de clientes directos va dirigido a un grupo específico de clientes, los cuales son atendidos directamente por personal en el corporativo sin involucrar a ningún agente regional.

Flotillas: Este segmento va dirigido a refacciones de Equipo Pesado, el cual busca concentrar la venta de éstos productos realizados en las regiones mencionadas en la parte superior.

Colombia: Subsidiaria del grupo con presencia únicamente en Bogotá.

Para realizar el análisis de desempeño de cada uno de los segmentos, la administración se enfoca en los volúmenes de ventas, el costo de ventas y los gastos de operación que afectan los resultados por segmento; así como el nivel de inventarios requerido por cada segmento para realizar sus operaciones.

Información por segmentos de las ventas, costo de ventas y gastos de operación para el periodo terminado el 30 de Septiembre de 2015:

Información por segmentos del periodo concluido al 30 de Septiembre de 2015

Región	Ventas	Costo de venta	Utilidad bruta	Gastos de operación	Otros Ingresos, neto	Utilidad (pérdida) de operación	Depreciación	EBITDA
Península	\$58,906	\$30,714	\$28,192	\$18,531	\$479	\$9,661	\$1,047	\$11,187
Occidente	\$68,522	\$38,140	\$30,382	\$21,423	\$558	\$8,959	\$1,639	\$11,156
Bajío	\$51,508	\$27,848	\$23,660	\$17,488	\$419	\$6,172	\$747	\$7,338
Norte	\$51,508	\$28,787	\$22,721	\$17,122	\$419	\$5,599	\$603	\$6,621
Sur	\$41,823	\$22,733	\$19,090	\$15,559	\$340	\$3,531	\$326	\$4,197
Pacífico Norte	\$34,726	\$19,280	\$15,446	\$14,067	\$283	\$1,379	\$397	\$2,059
Pacífico Sur	\$50,478	\$27,646	\$22,832	\$15,475	\$411	\$7,357	\$517	\$8,285
Norte Centro	\$52,754	\$30,321	\$22,433	\$15,501	\$429	\$6,932	\$473	\$7,834
Centro	\$54,252	\$32,448	\$21,804	\$17,471	\$441	\$4,333	\$820	\$5,594
Total Regiones	\$464,477	\$257,917	\$206,560	\$152,637	\$3,779	\$53,923	\$6,569	\$64,271
Clientes directos	\$17,237	\$10,841	\$6,396	\$4,391	\$140	\$2,005	\$0	\$2,145
Flotillas	\$2,938	\$2,095	\$843	\$1,405	\$24	\$-562	\$26	\$-512
Total Proyectos Especiales	\$20,175	\$12,936	\$7,239	\$5,796	\$164	\$1,443	\$26	\$1,633
Colombia	\$2,585	\$1,397	\$1,188	\$3,339	\$1	\$-2,151	\$106	\$-2,044
Total Intercompañías	\$2,585	\$1,397	\$1,188	\$3,339	\$1	\$-2,151	\$106	\$-2,044
Total General	\$487,237	\$272,250	\$214,987	\$161,772	\$3,944	\$53,215	\$6,701	\$63,860

Información por segmentos de las ventas, costo de ventas y gastos de operación para el periodo terminado el 30 de Septiembre de 2014:

Información por segmentos del periodo concluido al 30 de Septiembre de 2014

Región	Ventas	Costo de venta	Utilidad bruta	Gastos de operación	Otros Ingresos, neto	Utilidad (pérdida) de operación	Depreciación	EBITDA
Península	\$52,511	\$29,122	\$23,389	\$16,450	\$287	\$6,939	\$608	\$7,834
Occidente	\$71,123	\$42,420	\$28,703	\$18,849	\$387	\$9,854	\$1,250	\$11,491
Bajío	\$49,105	\$27,960	\$21,145	\$15,978	\$268	\$5,167	\$640	\$6,075
Norte	\$46,552	\$27,709	\$18,843	\$14,858	\$254	\$3,985	\$456	\$4,695
Sur	\$39,762	\$23,237	\$16,525	\$13,601	\$217	\$2,924	\$394	\$3,535
Pacífico Norte	\$28,635	\$16,471	\$12,164	\$12,237	\$156	\$-73	\$248	\$331
Pacífico Sur	\$42,070	\$23,911	\$18,159	\$13,076	\$230	\$5,083	\$355	\$5,668
Norte Centro	\$51,002	\$30,907	\$20,095	\$13,561	\$279	\$6,534	\$462	\$7,275
Centro	\$24,292	\$15,649	\$8,643	\$2,562	\$133	\$6,081	\$134	\$6,348
Centro Sur	\$23,434	\$14,394	\$9,040	\$11,495	\$128	\$-2,455	\$268	\$-2,059
Total Regiones	\$428,486	\$251,780	\$176,706	\$132,667	\$2,339	\$44,039	\$4,815	\$51,193
Clientes directos	\$9,922	\$6,774	\$3,148	\$3,607	\$0	\$-459	\$0	\$-459
Total Proyectos Especiales	\$9,922	\$6,774	\$3,148	\$3,607	\$0	\$-459	\$0	\$-459
Total General	\$438,408	\$258,554	\$179,854	\$136,274	\$2,339	\$43,580	\$4,815	\$50,734

Información de los inventarios por región al 30 de Septiembre de 2015 y 31 de Diciembre de 2014:

Región	Inventarios	
	Septiembre de 2015	Diciembre de 2014
Península	\$10,432	\$4,805
Occidente (1)	\$153,739	\$138,962
Bajío	\$6,599	\$5,580
Norte	\$7,438	\$6,069
Sur	\$6,849	\$11,673
Pacífico Norte	\$3,291	\$3,319
Pacífico Sur	\$5,857	\$4,861
Norte Centro	\$5,921	\$5,623
Centro	\$4,429	\$3,393
Colombia	\$5,372	
Total inventarios	\$209,927	\$184,286
Estimación para inventarios obsoletos	\$-1,900	\$-1,900
	\$208,027	\$182,385
Mercancías en tránsito	\$30,020	\$30,746
Inventarios netos	\$238,047	\$213,131

(1) Los pedidos de las regiones pacífico norte, pacífico sur, centro, clientes directos y flotillas se surten principalmente de los almacenes de la región occidente.

