

INFORME DE GERENTE GENERAL

KALTERTRUCK & BUS S.A.

Periodo Enero – Diciembre 2016

Fecha: Febrero 1, 2017

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

INGRESOS

Los ingresos este año alcanzaron la cifra de USD 2,233.328.11 (dos millones doscientos treinta y tres mil trescientos veintiocho 11/100 dólares americanos) que representaron diferencia negativa del 8% comparado con el mismo periodo del ejercicio 2015 en donde la cifra de ventas alcanzó USD 2,414,782.00 (dos millones cuatrocientos catorce mil setecientos ochenta y dos dólares).

Entre las razones de la caída de ingreso encontramos la situación país cuya economía tuvo un crecimiento real negativo, la falta de recursos en el mercado, la caída de ventas del mercado de camiones, el no pago de bonos de chatarrización y subsidios por parte del gobierno. Estas son razones generales del entorno. En lo que respecta a las razones internas tenemos las fallas que persistieron por parte del equipo técnico desde inicios de año que generó pérdida de clientes, incipiente gestión comercial, falta de una estrategia verdadera respecto a la este tema y a partir del segundo semestre, en especial en el último trimestre la abrupta caída de precios debido a la competencia.

Asuntos a resolver: definición de presupuesto real de ventas en base a la nueva realidad del mercado buscando diversificación o en su lugar, achicar operación con las decisiones y los efectos que esto conlleva.

MARGEN BRUTO

Por lo anteriormente expuesto el margen bruto que empezó el año en el orden de 39% (incluyendo costos directos de ventas), terminó en un 23,8%. En realidad fue cerca del 30% si no tomamos en cuenta las unidades entregadas como parte de dividendos cuya facturación se hizo casi al costo. En el consolidado anual el resultado de margen bruto fue USD 735,019.52 que representa el 33% sobre las ventas totales. Lo preocupante: la caída de 6 puntos dentro del mismo año y como verán en los estados financieros, dicha caída acentuada a partir del mes de octubre donde las ventas incluso cayeron a USD 104,945.04 que generó ese mes una pérdida neta de USD 7,218.47

Asuntos a resolver: Definición de política, estructura y estrategia comercial realista y alcanzable que busque mejorar los márgenes y/o reducir gastos.

GASTOS DIRECTOS DE VENTAS (INSTALACIONES Y GARANTIAS)

Los gastos directos que forman parte del costo de ventas representaron USD 134,607.00 de los cuales el 41% son gastos de instalación por parte de tercerizados (Oswaldo Suarez, Coldking y Pancho), seguido por el rubro de refrigerantes (10%) y poleas (7%) como rubros destacados. El costo promedio de estos gastos se ha reducido en un 8% por la compra de materiales por lote, pidiendo crédito a proveedores locales,

manteniendo un inventario de seguridad de bases y materiales. Pero, por otro lado, el costo de garantías sigue presente con un nivel elevado anual, según cuadro:

GARANTIAS 2016	GYE	UIO
MATERIALES	\$ 7.994	\$ 4.229
AC	\$ 1.116	\$ 1.240
REFRIGERADOS	\$ 30	\$ 642
	\$ 9.140	\$ 6.111
TOTAL		\$ 15.251
% SOBRE GASTOS		11,3%

GASTOS POR AREA

AREA TECNICA

Totalizó un costo de USD 109,739 (4,9% de las ventas netas) de los cuales el 57,7% corresponde a gastos patronales directos y la diferencia a gastos de operación de los mismos. De estos gastos de operación, los rubros más significativos representan la alimentación, movilización y hospedaje (31% de los gastos del área técnica total. Hay que notar que los gastos de alimentación se han venido manteniendo, no así el de hospedaje que bajó de un promedio de USD 695/mes en el primer cuatrimestre a un promedio de USD 284/mes en el resto del año básicamente debido al alquiler de la oficina de Ambato utilizada para esos fines.

AREA COMERCIAL

Totalizó USD 87,276.00 (3,9% de las ventas netas) de los cuales el 90% corresponde a sueldos, beneficios y comisiones mientras que el 10% a movilizaciones y gastos de viaje.

AREA ADMINISTRATIVA

Totalizó USD 64,967.02 (2,9% de las ventas netas) de los cuales el 100% son sueldos y beneficios sociales.

SUCURSALES

QUITO

Totalizó USD 14,174.87 concentrado en gastos de viaje, movilizaciones, alimentación y gastos generales. No constan aquí los gastos proporcionales de arriendo y gastos operativos que se pagaron por Quito porque se contabilizan como reembolso de gastos y están en los gastos generales de la empresa. Incluyendo esos gastos, el costo operativo de Quito supera los USD 20,000 anuales sin contar con sueldos y beneficios sociales.

TALLER AMBATO

Totalizó USD 14,977 de los cuales el rubro más importante es el de alquiler (40%). Cabe resaltar que dentro de este gasto del taller se incluyen los conceptos que por única vez tocaba pagar como permisos, adecuaciones eléctricas, mobiliario, techo, etc. Aunque este alquiler representó un ahorro sustancial en el rubro de hospedaje (USD 4,932), el taller debe producir un promedio de ingresos mensuales de aproximadamente USD 4,000 para ser rentable como taller. Se está trabajando al respecto.

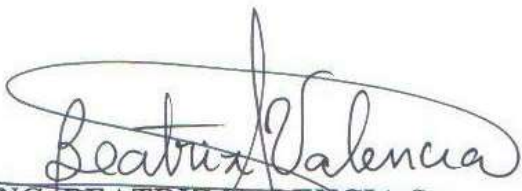
GASTOS GENERALES

Los gastos generales, adicionales a los gastos por cada área anteriormente citados, ascendieron a USD 147,590.81. De estos, gastos, los más fuertes en orden de importancia son los fletes de los equipos por ventas (12,8%), gastos de servicios prestados que son honorarios y reembolsos (12,6%), alquiler de bodega (11,7%), depreciación de activos (6,7%) que subió este año por la oficina nueva, consumo telefónico (7.1%) que estamos reduciendo a la mitad por la eliminación de líneas y cambio de tarifa a partir de feb. Los honorarios de intelecto, profesionales, asesoría y soporte legal finalmente representaron el 10.6% de los gastos generales. En todos gastos y después de las medidas que estamos tomando y tomaremos podemos reducir aproximadamente USD 30,000 que representan un 20% de los gastos generales.

RENTABILIDAD NETA

La rentabilidad operacional del año 2016 (antes de impuestos y participación a empleados) llegó a USD 232,557.00 que representó el 10.41% de los ingresos totales.

Adjunto detalle de Balance General, PyG, detalle de gastos, inventarios y costos para su revisión y comentarios.



ING. BEATRIZ VALENCIA S.
Gerente General