

GERENTE GENERAL

INFORME DE GERENCIA

KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.

**CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO
DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2009**

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2009.

Como es de conocimiento el país vive un proceso de recesión por la falta de políticas claras y por la oposición existente por los partidos políticos tradicionales en el Ecuador afectando directamente al sector industrial y comercial de nuestro medio, reconociendo que se ha logrado controlar variables macroeconómicas importantes como el de la inflación que termino siendo 4.31 % a nivel nacional y 3.09% a nivel de la ciudad de Cuenca.

Con estos antecedentes se ha logrado seguir incursionando en un mercado muy difícil y que requiere de un trabajo personalizado y de apoyo sobre todo en lo relacionado al auspicio para competencias tales como: **Mini Cross, Cross, Enduro, Hare Scramble, Calle, Doble Propósito**; pues quienes intervienen en las mismas son nuestros potenciales clientes.

Las ventas del presente año se ajustaron al presupuesto del año que estuvo estimado en los \$1.544,000.00 en base al comportamiento de las ventas en años anteriores, vendiéndose 1.555,880.57 que representa un 100.77% de lo presupuestado un 101.23% de las ventas del 2008%, este sostenimiento de las ventas en los dos últimos años se debe al aporte que nos esta proporcionando la sucursal de Quito. Cuyas ventas en el presente año representaron el 10.5% de las ventas totales y tenemos la seguridad que por la gestión y el servicio que se esta brindando, su participación porcentual se ira incrementando paulatinamente en los próximos años permitiéndonos fortalecer la consolidación que tienen nuestros productos en el mercado local y nacional. .

Las compras en el 2009 se redujeron en un 7.07% con relación al 2008, y fue de \$974,086.23 de las cuales el 70.07% correspondieron a importaciones y el 29% restante a comparas nacionales. Las importaciones disminuyeron en un 4% con relación al año anterior, reflejándose en una reducción de los inventario del 16% con relación al año anterior

Durante el 2009 se realizaron 12 importaciones de las cuales 10 corresponden a importaciones de motos incluidos repuestos y 2 solo de repuestos, demostrando un adecuado plan y

compromisos adquiridos con los proveedores, en función de la respuesta que ha dado el mercado local y nacional.

Las importaciones de motos siguen convirtiéndose en el mas alto rubro del negocio; paralelo a las importaciones de motos, el de repuestos le sigue con un significativo incremento, rubros que a futuro deberán irse modificando debido al incremento de motos de la marca KTM en el mercado nacional, las que requieren de mantenimiento oportuno, gestión que ha sido posible por contar con un equipo técnico de alta calidad en las ciudades de Cuenca y Quito, pues la gerencia, ha brindado sus esfuerzos incondicionales y recursos para satisfacer a sus clientes con un servicio de repuestos y mantenimiento oportuno .

Los inventarios siguen siendo altos debido a que un buen porcentaje de las importaciones se lo realizan en los meses de noviembre y diciembre para venderlos en los primeros meses del siguiente año. Al 31 de diciembre del 2009 el inventario que fue de \$960,426.43, con una ligera reducción del 70.07 con relación al mismo mes en el 2008

En vista de que a finales del año anterior y conociendo las tendencias de los últimos años, se ajustó el presupuesto de manera de que gerencia pueda hacer un control estricto de los gastos; debido a que el negocio de motos y repuestos, que maneja valores en ventas altos pero cuyos márgenes de rentabilidad son reducidos por lo que cualquier desajuste o una falta de control de gastos oportuna pueden generar problemas en la pequeña rentabilidad del negocio, cuyos datos e indicadores mas importantes se analizan a continuación:

- El costo de ventas es de \$1,161.463.09 que corresponde al 74.65 % de las ventas, un punto mas que el del año anterior
- Los gastos de administración fueron de \$215.972.48 representando el 13.88% de las ventas totales con un incremento de un 8% con relación al año anterior y que se justifica por los costos y gastos que genera la oficina de Quito.,
- Los gasto de ventas fueron de \$81,736.18 representando el 5,25% de las ventas totales, rubro en el que se han hecho algunos ajustes permitiendo una reducción porcentual del 4% con relación al año anterior
- Los gastos generales, financieros y otros fueron de 86043.81, representando el 5.55% de las ventas totales y que se justifica por que en este grupo de cuentas de gastos se incluyen los financieros necesarios en nuestro negocio que tiene que pagar las compras internacionales casi al contado y venderlos con plazos e inclusive financiamientos de instituciones financieras cuyos comisiones son representativas.

La rentabilidad del negocio como se ha manifestado en el transcurso de este informe es bajo, pues al ser productos de importación el margen de rentabilidad es bajo, debido los altos aranceles y otros costos de importación tales como: seguros, ice, transporte; hacen que el producto se encarezca entre 40 y 50 % sobre el valor de factura, por lo que y con el propósito de mantener la rentabilidad del negocio, no hemos visto obligados a reducir costos de operación del negocio, mas sin embargo por las razones expuestas las utilidades están en márgenes que bordean el 3% de las ventas.

El ejercicio generó una utilidad de \$ 37.237.74 que representa una utilidad del 3% y, que luego de la distribución del 15 % a los trabajadores así como el 25% del Impuesto a la Renta significó una utilidad líquida de \$ 23.739.06 representando el 1.54 % de utilidad con relación a las ventas, margen aceptable en negocios como el nuestro, en donde los volúmenes son los que generan las ganancias para la empresa.

La gerencia sugiere a los señores socios que las utilidades no sean distribuidas entre los socios sino que pasen a formar parte de reservas para el incremento del capital, con el propósito de evitar la iliquidez y disponer más bien de fondos para cancelar a los proveedores.

La promoción y publicidad ha sido uno de los rubros de mayor incidencia en los costos de ventas, pues se ha tenido que auspiciar inclusive con motos, a los pilotos que son protagonista en eventos a nivel local y nacional, asignando inclusive motos especiales donadas a los mejores pilotos locales y nacionales e internacional, con el fin de mantener el prestigio y la imagen que KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA, se ha ganado a nivel nacional e internacional, este rubro representa el 14,31 % del total de ventas y el 55% de los gastos del presente año y que, a futuro se deberá seguir manteniendo y ampliando pues el objetivo básico es crear competencias en diferentes plazas del país lo que permitirá el cumplir con la política de esta gerencia que es ampliar el mercado.

Cabe destacar la importancia y la gestión que realizó el distribuidor en la ciudad de Quito el que en el presente año ha tenido una venta que representa aproximadamente el 3 % del total de las ventas.

El apoyo incondicional de los colaboradores del negocio ha sido factor importante para la consecución de las metas planteados por lo que hago extensivo mi reconocimiento a su importante labor.

Por último deseo expresar mi agradecimiento, por la confianza y apoyo de los accionistas para conseguir los resultados en el presente año.

Atentamente,



Sr. Wilson Malo Vintimilla
GERENTE GENERAL