

## **CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2010**

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2010.

Como es de conocimiento el aspecto político de los últimos años han afectado las actividades normales de las empresas tanto en el plano nacional como internacional sobre todo lo relacionado a importación que es el rubro principal que constituye nuestra actividad, reconociendo que como una de las fortalezas del gobierno es haber logrado controlar variables macroeconómicas tales como el de la inflación que terminó siendo 3.31 % a nivel nacional y 3.69% 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.

En el año que termina y con el propósito de ampliar el mercado y los servicios se abrió un punto de venta en Guayaquil con una inversión de cerca de los \$80.000,00 en la adecuación del local alquilado con un contrato para cinco años con tal propósito. En este mismo año y ante el pedido de desocupar el local de la mecánica en Cuenca, pues los dueños del local en el que funcionaba la mecánica vendieron el inmueble, forzándonos a buscar un local cercano a la oficina, una vez conseguido y negociado para dos años y con la posibilidad de renovarlo se decidió, realizar las adecuaciones necesarias por un monto próximo a los 40.000,00

La gestión de ventas oportuna y con visión de crecimiento generaron resultados altamente positivos, pues las ventas del año que terminó, superaron con creces el presupuesto de ventas preparado para el 2010 y que fue de \$1.644.000,00 en base al comportamiento de las ventas en años anteriores. Las ventas fueron de \$2.076.788,26 que representa el 126.33% de lo presupuestado un 133.48% de las ventas del 2009%, esta mejora sustancial de ventas se debe al crecimiento sostenido de las ventas de la sucursal en Quito, como también el aporte aunque todavía reducida que esta aportando la sucursal de Guayaquil abierta desde agosto del 2010.

Las compras en el 2010 fueron de \$1.559.567,81 con un incremento del 56.16% con relación al 2009, que fueron de \$998.682,82 de las cuales el 81.08% correspondieron a importaciones de motos, el 18,61% a compras de repuestos y la diferencia a compras de llantas.

En el 2010 se han realizado 63 importaciones, 18 de motos incluido en la mayoría de los casos repuestos y 45 solo de repuestos, demostrando el incremento de demanda sobre todo de repuestos pues, el crecimiento del parque automotor de motos y el servicio personalizado brindado a nuestros clientes en el mantenimiento y reparación y el cumplimiento de las ofertas a través de un bien estructurado plan de ventas y la entrega oportuna de pedidos a nuestros clientes complementada con la eficiente gestión con los proveedores, ha permitido cumplir con los requerimientos del 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, Quito y en el segundo semestre del año en Guayaquil, pues la gerencia ha brindado el apoyo en la gestión de ventas y la dotación de los recursos oportunos 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 2010 el inventario que fue de \$959.558,6 con una ligera reducción del al del 2009 que fue de \$960,426.43, con relación al 2009

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 \$1.548.221.73 correspondiendo al 74.45 % de las ventas, totales del año, representando un 0,20% mas del porcentaje del año anterior, pues la gerencia se ha preocupado de mantener buenas relaciones comerciales con los proveedores para conseguir y evitar alzas en los precios pactados con los proveedores
- Los gastos de administración fueron de \$274,169.19 representando el 13.20% de las ventas totales con un incremento de un 26.95% con relación al año anterior y que se justifica por los costos y gastos que genera las oficinas de Quito y Guayaquil, pero que a la larga se justifican por los resultados e incrementos sustanciales en las ventas debido básicamente a la gestión de la oficina de Quito que genero mas del 60% de las ventas totales y mas de un 60% de las ventas totales y mas de un 70% en motos vendidas.,
- Los gasto de ventas fueron de \$151,289.85 representando el 7.28% de las ventas totales, y un incremento 54% por los costos que implican la publicidad y visitas de clientes a nivel de las dos ciudades que forman parte del sistema de ventas a nivel nacional.
- Los gastos generales, financieros y otros fueron de \$142.084.55, representando el 6.84% de las ventas totales y un 65.13% superior a los gastos que por estos rubros se generaron en el 2009 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, nos hemos visto obligados a reducir costos de

operación del negocio, mas sin embargo por las razones expuestas las utilidades y que no superan el 3% de las ventas totales, representando un incremento del 0.18% de la utilidad del 2009.

El ejercicio genero una utilidad de \$53.956.66 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 significo una utilidad líquida de \$ 34.397.38 representando el 1.66 % 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 sino que pasen a formar parte de reservas para futuras capitalizaciones pues al momento el capital suscrito 0.1% de los activos de la empresas y el 0.77% del patrimonio de la empresa, demostrando una alta dependencia de terceros pues el pasivo representa el 86.73% de los activos

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 desplegada en la ciudad de Quito y Guayaquil y de manera especial en la primera, tanto de la gerencia como del personal de ventas han dado resultados altamente satisfactorios pues, las ventas superan el 70% del total vendido, en menor porcentaje en Guayaquil con el 5% aproximado de las ventas nacionales, fortaleciendo la apertura del mercado en Guayaquil y el crecimiento acelerado de Quito

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 ultimo deseo expresa 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**