

INFORME DE GERENCIA

KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2013

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2013

Como es de conocimiento, el sector dedicado a la importación y venta de vehículos, motos y accesorios, ha sido afectado por la serie de cambios tributarios introducidos por el actual gobierno, generando incertidumbre y desconfianza en los sectores comerciales e industriales, ello ha provocado incrementos de precios, motivados por los especuladores y en otros por el alza en los aranceles, a ello se suma la falta de políticas claras y la oposición existente por los partidos políticos tradicionales en el Ecuador. El panorama se complementa con el incremento en la inflación y la crisis mundial.

Los factores citados, no han sido obstáculo para que la gerencia y el equipo de colaboradores de KTM, con una planificación en la que se ha incluido una política agresiva de ventas para lo que, inclusive se ha fortalecido las oficinas de Quito y Guayaquil, para conseguir sus propósito de incrementar las ventas y cumplir con programas planteados a su proveedor internacional a través de un crecimiento sostenido de ventas que se viene impulsando con mucha fuerza desde el 2008.

El fortalecimiento de los puntos de venta en las sucursales de Quito y Guayaquil ha permitido una planificación con los responsables de estas dos ciudades para procurar una atención personalizada a los clientes antiguamente lo hacían vía telefónica con la oficina matriz, con el propósito de generar una mejor y mayor atención a los cliente de las ciudades más importantes del país.

Se organizaron eventos de presentación de modelos nuevos en las dos ciudades, con la participación de un motociclista internacional el cual dio a conocer todas las bondades de las motocicletas, demostrando su experticia y arte en el control y manejo de los nuevos modelos.

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 incrementaron en un 39.56% en relación al año 2012, superando en un 28% de lo presupuestado en el mismo período, demostrando la capacidad de gestión realizadas especialmente por los almacenes de Quito y Cuenca y en menor escala el de Guayaquil

Las ventas de motos que representan el 83.62% de las ventas del año, se incrementaron en un 63.43% con relación a lo vendido en el 2012. Como se ha observado sigue siendo el rubro de ventas más representativo como ha sucedido en el pasado. En el presente

año se lograron colocar en el mercado alrededor de 600 motos, un récord en ventas de este tipo de motos en la provincia y el país, catalogándole a KTM como líder del mercado nacional.

La línea de repuestos sigue teniendo un crecimiento con relación a los años anteriores y en este año represento un 20.20% de ventas superiores al año anterior y el 14,80% de las ventas del 2013. Una de las fortalezas de KTM Ecuador es el servicio técnico a sus clientes y el stock de repuestos es una de las preocupaciones mayores de la gerencia para proporcionar un servicio eficaz y de calidad a nuestros clientes.

Las compras por importaciones de motos y repuestos en el 2013 se incrementaron en un 70,18% contra las efectuadas en el 2012 y solamente el de las motos represento un 74.10% de incremento y la diferencia esto es el 25,90 la compra de repuestos, las importaciones se realizan de acuerdo a la demanda y compromiso que se adquiere con los clientes y que generalmente se incrementa desde agosto por que por esas fechas se lanzan al mercado nuevos modelos.

En el 2013 se realizaron 68 importaciones las importaciones 17 de motos y 51 de repuestos, lo que significó un incremento de un 31,77% con relación del as 53 importaciones del 2012, de las cuales 17 fueron de motos esto es un 112,5% superior a las del año anterior y en repuestos 51 importaciones un 15,91% importaciones más que el 2012. En valores monetarios estos incrementos represento un 70,18% de incremento, pues las compras importadas pasaron \$1.191, 341,19 del 2012 a \$2.027490,34 en el 2013, demostrándose la capacidad de la gerencia para la planificación oportuna de las importaciones para cumplir con pedidos de los clientes

Entre las muchas razones por las que los clientes prefieren a KTM se destacan entre otras el servicio técnico que se brinda sobre todo en las ciudades de Quito y Cuenca lo que hace que los clientes tengan la seguridad del servicio de asistencia y solución de problemas técnicos de sus motos, ello demuestra el alto número de importaciones de repuestos y su incremento acelerado , pues al ser un servicio personalizado, los repuestos específicos que no son posibles mantener en inventarios, a través de las gestiones inmediatas con la casa matriz se consigue que repuestos específicos se los consiga tener en la mecánica en tiempo no superior a los 15 días despache los repuestos requeridos.

Los inventarios siguen siendo altos, representando el 64,12% el del total de los activos, superior en un 8% al porcentaje registrado 2012. Los datos reflejan las característica del negocio como el nuestro debido los pedidos de los clientes sobre todo por el cambio de modelos se presenta en los tres últimos meses del año, por lo que las importaciones se lo realizan en los meses de noviembre y diciembre para venderlos en los primeros meses del siguiente año.

Aunque el costo de ventas se incrementó en un 40% con relación al 2013, la relación costo ventas anuales se mantiene casi estable pues, no ha habido modificaciones que alteren los precios y costos que inciden en las importaciones, pero ello, comparando los dos años de análisis los costos de venta se mantienen en el 75% con una variación entre +/- de un 0,5%,. Es importante destacar que para el mantenimiento de estos porcentajes ha sido determinante el manejo adecuado tanto en negociaciones con el proveedor como

por la oportunidad en pagos lo que ha evitado costos adicionales sobre todo por la carga financiera y multas

En el 2012 visto el crecimiento la gran aceptación de las motos de KTM la gerencia realizó algunos ajustes tanto en contratación de nuevo personal tanto para el soporte administrativo cuanto para el área de ventas, por lo que las variación en este campo en el 2013 fue mínimo con relación al 2012, ello explica porque los gastos de ventas, los de administración y otros considerados los costos fijos se incrementaron tan solo en un 30% con relación al 2012. A continuación se presenta un análisis de estos resultados, razonables en relación al crecimiento de las ventas en el 2013, cabe destacar que los gastos que mayor incidencia tuvieron fueron los gastos generales pues, para dar un mejor servicio se han hecho algunas adecuados en los almacenes de Quito y Guayaquil, e inversiones en las bodegas de Cuenca ubicadas en el Parque Industrial.

- Los gastos de ventas se redujeron en un 27% con relación a lo gastado en el 2012 y representaron el 19,08% de los gastos totales del 2013, pues en este año se utilizaron la mayoría de recursos del año anterior a más de los gastos corrientes planificados en el presupuesto
- Los gastos administrativos tuvieron un incremento con relación al año anterior en un 9% y representó el 37,22% de los gastos totales del 2013, lo que demuestra que los ajustes del año anterior soportaron el incremento de actividad por el aumento en las ventas en el 2013
- Los gastos generales se incrementaron en un 178% con relación al 2012 y, representando el 32,72% del total de gastos realizados en el 2013, el incremento en este rubro se debe básicamente a los arreglos que se realizaron tanto en bodegas como en la presentación de oficinas, por lo que como sugerencia para el próximo año es que estos gastos se los reubique de acuerdo a un análisis de los mismos dentro de los gastos administrativos o de ventas

Como es costumbre por parte de la gerencia se ha mantenido una política austera para evitar gastos innecesarios dando mucha importancia a la promoción y difusión de los nuevos modelos, su calidad y el posicionamiento que tiene en el mercado nacional e internacional en el campo deportivo de manera especial

El rubro de gastos de ventas siempre se lo ha considerado como el más importante pues, un manejo adecuado y oportuno de la promoción y publicidad permiten mantener la imagen de la empresa así como la calidad del producto que se comercializa a través de:

- El apoyo que la gerencia brindó a las oficinas de Quito y Guayaquil, incrementando personal que cumpla las funciones no solamente de vender y posicionar la marca a nivel nacional sino también puntos de atención técnica, pues al ser el único distribuidor en el
- en el Ecuador se hacía difícil dar un buen servicio a los clientes que KTM tiene en todo el país.
- La presencia en competencias nacionales e internacionales es parte de la promoción y publicidad por lo que sobre todo en este último año se ha incrementado el auspicio en la participación de competencias con dos pilotos de gran trayectoria nacional e internacional que en el presente año tuvieron participación en competencias nacionales y 6 internacionales y que ha representado costos superiores a los \$1,000,00 por evento.

Los gastos administrativos, generales y operacionales, han tenido un tratamiento y control especial, evitando por un lado incrementar personal y por otro asignar los recursos que son necesarios para el normal desenvolvimiento de las actividades de las oficinas.

Como es un producto de importación el margen de rentabilidad sobre las ventas es baja, pues los aranceles y otros costos de importación tales como: Seguros, ICE, Transporte; hacen que el producto se encarezca entre 40 y 50%, por lo que y con el propósito de mantener la rentabilidad del negocio, la gerencia ha desplegado acciones y políticas encaminadas a optimizar recursos y reducir costos de operación del negocio, mas sin embargo por las razones expuestas las utilidades están por debajo del 3% de las ventas. El ejercicio genero una utilidad bruta de \$222.042,79 que representa una utilidad del 6,05% del total de ventas 1,5% superior al porcentaje del 2012 y, que luego de la distribución del 15% a los trabajadores así como el 22% del Impuesto a la Renta significo una utilidad líquida de \$ 33.306,41 representando un incremento del 88,70% superior a lo que se distribuyó el año anterior, margen aceptable en negocios como el nuestro, en donde los volúmenes de ventas 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.

Cabe destacar la importancia y la gestión realizada por las oficinas de Quito y Guayaquil que ha incidido significativamente en este importante incremento y crecimiento sostenido de las ventas a nivel nacional convirtiéndose la ciudad de Quito en la que más está aportando porcentualmente en las ventas anuales.

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

Para finalizar, deseo expresar mi agradecimiento a los accionistas por la confianza y apoyo brindados para conseguir los resultados en el presente año.

Atentamente,



Sr. Wilson Malo Vintimilla
GERENTE GENERAL