

INFORME DE GERENCIA

KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2014

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2014

La propuesta del cambio de la matriz productiva impulsada por la Vicepresidencia de la República ha afectado a los sectores de la importación y sobre todo al de vehículos, motos y accesorios, que ha sido afectado por la serie de cambios tributarios introducidos por el actual gobierno, generando incertidumbre y desconfianza en los sectores comerciales de bienes y servicios de importación, provocando incrementos de precios, motivados en unos casos por los especuladores y en otros por el alza en los aranceles, a esto 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.

La situación que viven los importadores, no ha 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 con el propósito de incrementar las ventas y cumplir con programas planteados a su proveedor internacionala través de un crecimiento sostenido de ventas que se viene impulsando con mucha fuerza desde que KTM consiguió ser el distribuidor exclusivo en el ecuador.

La gerencia sigue impulsando los puntos de venta en las sucursales de Quito y Guayaquil mediante visitas a estas ciudades para realizar una adecuada planificación con los responsables y procurar una atención personalizada a los clientes, con el propósito de generar una mejor y mayor atención a los cliente de las ciudades más importantes del país.

La promoción y publicidad de nuestros productos así comode modelos nuevos, se han sustentado en participaciones de campeonatos tanto nacionales como internacionales en competencias de Enduro, Motocros y Motovelocidad, con motos propias de KTM y el financiamiento de pilotos con rango de campeones tanto nacionales como internacionales, logrando puestos estelares en cada una de las competencias en que la marca KTM participó, incluyéndose eventos de presentación de modelos nuevos sobre todo en las ciudades de Quito y Guayaquil, dando a conocer todas las bondades de las motocicletas, que la empresa vende como distribuidor único en Ecuador.

Las ventas mantiene un proceso de crecimiento, tal es así que en del presente año se vendió la cifra récord de \$4.828.572,06 con incremento del 32,25% en relación alo vendido en el 2013 y un 27,28% de lo presupuestado para el 2014, 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 se incrementaron en un 36,49 con relación al 2013, estas ventas representaron el 86,94% de las ventas totales del año, correspondiendo a repuestos el 13,06% restante. En el presente año se lograron colocar en el mercado alrededor de 470 motos en el mercado local y nacional, lo que representa un promedio mensual de 40 motos, un récord en ventas, sobrepasando inclusive las estimaciones realizadas para este año así como, las expectativas de nuestro principal proveedor internacional, quien esta proporcionado el total apoyo para este posicionamiento tanto en la promoción de eventos como exhibiciones a nivel local y nacional

El incremento anual y sostenido de la venta de repuestos, se debe a dos aspectos fundamentales:

- El primero el incremento de las unidades de motos que ingresan a la circulación anualmente y que en los tres últimos años supera el 30% anual y
- El servicio personalizado e asistencia técnica que brinda KTM para todos sus clientes tanto en Cuenca como en Quito con talleres con técnicos y equipos de última tecnología que aseguran un servicio de calidad y eficiencia.

Por lo expuesto, las ventas de este año crecieron en undecrecimiento 15,83 con relación al 2013 y tan solo el 13,06% de las ventas totales del año 2014,

Las compras por importaciones de motos y repuestos y otros nacionales en el 2014 se incrementaron en un del 35,92, incremento casi igual al incremento de ventas del año, demostrando una mejor administración de inventarios, pues en los años anteriores el inventario estuvo afectado por las importaciones realizadas en diciembre que es lo que provocaba un incremento en compras y por ende un incremento en el inventario

En el 2014 se realizaron 54 importaciones, 15 de motos y 39 de repuestos. Comparando con el 2013, el número de importaciones motos fue igual, mientras que la de repuestos se redujo de 51 importaciones en el 2013 a 39 en el 2014.

Más del 70% de las importaciones corresponden a repuestos y su variación se debe a que en KTM se destaca por 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 con oportunidad, 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 57,72% del total de los activos, inferior en un 7% al porcentaje registrado 2013. Los datos reflejan las características 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.

El costo de ventas se incrementó en un 40% con relación al 2014, 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 2014 visto la gran aceptación de las motos de KTM en el mercado local y nacional, la gerencia ha realizado nuevas contrataciones de personal sobre todo en el campo de ventas tanto para el soporte administrativo cuanto para el área de ventas cuyos por centajes con relación al 2013 se presentaron de la siguiente manera:

- Se incremento 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 adecuaciones en los almacenes de Quito y Guayaquil, e inversiones en las bodegas de cuenca ubicadas en el Parque Industrial.
- Como se ha dicho en este informe de ventas han tenido un gran crecimiento en los tres últimos años, este incremento está directamente relacionado con el impulso que la gerencia a dado al área de ventas, contratando a personal especializado que con su trabajo han conseguido aumentar en dos años más del 200% de las ventas pasando de \$2,359.927,03 vendidos en el 2011 a 4,900,000.
- Los gastos de ventas tuvieron un incremento porcentual en el 2014 con relación al 2013 de 75,57% representando el 6,74% con relación a los ingresos totales del año y un 35,22% con relación a lo gastado en el año esto es un 7% más de lo gastado en el 2013, incrementos justificados por el nuevo volumen de ventas anuales que tiene la empresa.
- Es necesario destacar el trabajo realizado por la persona encargada de la promoción y difusión de ventas que ha sido la que ha difundido la imagen corporativa de KTM, así como la difusión de los productos a través de la presencia en competencias nacionales e internacionales así como en ferias en los principales centros comerciales del país en las que inclusive se realizan exhibiciones con pilotos de experiencia mundial.
- Los gastos administrativos en el 2014 se incrementaron con relación al 2013 en un 40,82%, mientras que el porcentaje con relación a los ingresos totales del año representaron el 8,77% con un leve incremento porcentual con relación al 2013 que fue del 8,52%. Los gastos Administrativos con relación al total de gastos que incurrió KTM en el 2014 fue de 45,83% contra el 37,22% que represento en el 2013, este incremento se debe al refuerzo que se tuvo que dar a esta área para fortalecer el crecimiento de ventas que se ha presentado en los tres últimos años
- Los gastos generales representaron el 19% de los gastos totales, estos gastos tuvieron un incremento del incrementándose casi en un 9% con relación a lo que represento en el 2013.

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 brindo 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, en este último año se ha incrementado el auspicio en la participación de competencias tanto locales como nacionales y aunque el valor ha crecido sustancialmente no supera el 1.5% de las ventas totales, justificándose ampliamente pues esta inversión anual ha fortalecido y mejorado las ventas con un posicionamiento importante en el mercado nacional.

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.

Por el incremento sostenido que han tenido las ventas la utilidad en el 2014 representa el 7,9% de las ventas totales del año, superior en 68% a la utilidad del año anterior, incremento justificado pues los gastos administrativos al considerarse como fijos van perdiendo su peso al incrementarse el volumen de ventas, sin dejar de resaltar el esfuerzo que se está realizando en la promoción y publicidad para seguir ampliando el nicho de mercado que al momento y gracias a las estrategias de ventas establecidas por la gerencia, se está consiguiendo ampliar las ventas con resultados altamente positivos.

El ejercicio económico del 2014, genero una utilidad bruta de \$390.339y, que luego de la distribución del 15% a los trabajadores así como el 22% del Impuesto a la Renta signifioco una utilidad liquida de \$ 55,095,00 representando un incremento del 66.14% de 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.

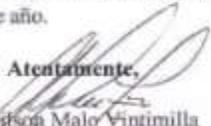
La gerencia sugiere a los señores socios que las utilidades no sean distribuidas entre los socios sino que pasen a formar parte de reservas para el incremento del capital, con el propósito de evitar la iliquidez y disponer más bien de fondos para cancelar a los proveedores.

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

