

INFORME DE GERENCIA

KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO
DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2015

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2015

El año 2015 ha estado marcado por una serie de dificultades económicas que han provocado una reducción drástica en los niveles de crecimiento con relación a los años anteriores y que, según los datos del Banco Central del Ecuador BCE, indican que la economía ecuatoriana registró un crecimiento del 0,4%, porcentaje que se vio afectado sobre todo por el último trimestre del 2015 la inflación a nivel nacional en el 2015 fue de 3,38 con una reducción de casi 0,30 con relación al 2014 que fue de 3,67, mientras que la de la ciudad de Cuenca creció de 3,59 del 2014 a 4,28 en el 2015 convirtiéndose nuevamente en una de las ciudades más caras del Ecuador.

Los principales factores que han incidido en la reducción del crecimiento económico del Ecuador están, entre otros: Las dificultades para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada, la caída del precio del petróleo que se dio en el segundo semestre de 2014 y que ha continuado durante todo el 2015 y la apreciación del dólar, encareciendo nuestros productos con nuestros vecinos Perú y Colombia.

Una de las políticas aplicadas por el gobierno actual fue el cambio de la matriz productiva, lo que permitiría una mayor producción y exportación de bienes y servicios y de esta manera mejorar el déficit en la balanza de pagos, que hasta finales del 2015 no han dado los resultados esperados, pues inclusive las centrales eléctricas aún no están laminadas y peor aún funcionando; se espera que en el 2017 estén produciendo, reduciendo de esta manera salida de divisas por este concepto.

El pasado 6 de marzo de 2015, el gobierno ecuatoriano anunció la aplicación de sobretasas arancelarias que tienen como fin regular el nivel general de importaciones y equilibrar la balanza comercial, para nuestro caso, como importadores y distribuidores de motos esta sobretasa es del 45% lo que generó desde el segundo semestre del 2015 una contracción en la oferta, con una reducción de las importaciones así como de la demanda por que fue necesario hacer ajustes en los precios de venta de las motos en valores similares al de las nuevas tasas arancelarias por lo que se tuvo que hacer un ajuste presupuestario del último trimestre del 2015. Al presupuesto de casi un 30% de su planificado.

La gerencia y el equipo de colaboradores de KTM, realizó planificaciones en las que se ajustaron sobre todo los gastos, sin descuidar la razón de ser del negocio que son las ventas para lo que, inclusive se ha fortalecido las oficinas de Quito y Guayaquil, diseñando y desarrollando programas promocionales de difusión, y ventas presentados a la casa matriz, para conseguir y mejor y mayor posicionamos en el mercado nacional y mantener este crecimiento sostenido de a través de las ventas, cuyo impulso se ha fortalecido desde el 2008.

A los puntos de venta de Quito y Guayaquil considerados como estratégicos, se les ha dado todo el apoyo, tanto en la mejora y adecuación de los locales como, en la selección y preparación del personal técnico de ventas y de apoyo con resultados satisfactorios, pues Quito se ha convertido en el almacén de mayores ventas superando a Cuenca que hasta el 2013 mantenía la primacía..

Para fortalecer el proceso de posicionamiento en el mercado nacional el departamento de promoción y publicidad presentó un plan de actividades con su respectivo presupuesto de las que se destacan:

- La promoción de nuestras motos a través de las revista Moto Magazine y la Revista Cati, en medios de comunicación tales como el Mercurio de Cuenca así como eventos nacionales e internacionales en las ciudades más importantes del Ecuador
- Eventos de Motos de calle como el "Moto Encuentro de Calle" en la ciudad de Loja, Campeonato de Moto Velocitas Super Bike, Biker Night, Exhibición Tenis, Lanzamiento de los modelos Adventure 1050 y Super Adventure 1290
- Motocrós con la organización del Campeonato Latinoamericano de Motocrós en Guayaquil, con éxito total tanto en participación de pilotos de la mayoría de países de Latinoamérica, así como la masiva participación del público aficionado a estas competencias,
- En relación al modelo Enduro se realizó una competencia internacional de dos días, una competencias en la ciudad de Gualaquero provincia del Azuay y competencias por equipos de dos y tres personas, competencias Impactaron positivamente tanto por la organización, la participación de los competidores así como del numeroo público aficionado que disfruto de las disputadas competencias por parte de los pilotos participantes por equipos de dos y tres personas paseos
- Se organizaron eventos de presentación de modelos nuevos en Quito y Guayaquil y Cuenca, con la exhibición de un motociclista internacional deleitando al público asistente con su experticia en el dominio control y manejo de los nuevos modelos.

Con estos antecedentes se ha logrado seguir incursionando en un mercado muy competitivo acompañado de los problemas económicos citados en líneas anteriores, destacándose el trato personalizado y con calidez a nuestros clientes que siempre han confiado en la empresa.



Las ventas del presente año, como lo demuestra el cuadro que se adjunta, representaron el 83,27% de lo presupuestado, con un 79,95% de cumplimiento en la línea de motos y un 102,07%, un 2% más de lo presupuestado en la línea de repuestos.

Los motivos de este incumplimiento presupuestario son: Por un lado la crisis económica que vive el país y el mundo por la reducción drástica en los precios del petróleo y el incremento en los precios de exportación de casi el 45% a las motos en aplicación a las Salvaguardas determinadas por el gobierno en marzo del 2015.

Al comparar las ventas realizadas en el 2014 con relación a las del 2015, de acuerdo a los datos del cuadro adjunto existió una disminución de un 20% en la línea de motos, mientras que la tendencia de repuestos sigue en crecimiento debido a que el mercado de motos KTM sigue creciendo cada año.

KTM PRESUPUESTO VS VENDIDO MOTOS Y REPUESTOS 2015				
	DESCRIPCION	PRESUPUESTADO	VENDIDO	% CUMPLIMIENTO
1	MOTOS	4.226.880,00	3.379.254,21	79,95
2	REPUESTOS	745.920,00	761.369,55	102,07
	TOTAL	4.972.800,00	4.140.623,76	83,27

El 2015 se vendió en motos un 20% menos de lo vendido en el 2014, las principales causas han sido expuestas en líneas anteriores, mas sin embargo los repuestos tienen su tendencia al alza y se incrementó casi en 21% con relación al año anterior, incremento que responde al aumento de motos en el mercado nacional, lo que implica una mayor demanda en el mantenimiento y reparación debido al kilometraje recorrido, accidentes u otras que están fuera de control de los motociclistas, este crecimiento en la venta de repuestos va a estar en función al crecimiento de unidades que están rodando a nivel local y nacional. En el cuadro adjunto se presentan los resultados de las ventas de los dos últimos años.

KTM ECUADOR VENTAS COMPARATIVAS 2015-2014				
	DESCRIPCION	2014	2015	% 2015/2014
1	MOTOS	4.187.877,89	3.379.254,21	80,69
2	REPUESTOS	629.277,25	761.369,55	120,99
	TOTAL	4.817.155,14	4.140.623,76	85,96



Las importaciones en el 2015 estuvieron por debajo de lo planificado, debido a que la gerencia, en vista de la medida tomada por el gobierno con el mecanismo de las salvaguardas, obligaba a incrementar casi en un 45% los precios sobre todo de motos, y que este incremento afectaría directamente al interés de los clientes sobre todo de cambiar los modelos de años anteriores por nuevos, la gerencia tomó la decisión de suspender importación hasta conocer el comportamiento del mercado y la incidencia de dichas medidas, por lo que las importaciones de motos pasaron de 15 realizadas en el 2014 a 9 en el 2015 con una reducción de un 40% las. Las importaciones de repuestos fueron en igual número en los dos años, pero el volumen de compra se redujo en un 66,40% con relación a lo comprado en el 2014 por precaución Como consecuencia de esta reducción de ventas, El cuadro adjunto demuestra el comportamiento de las importaciones en los dos años.

En el 2015 se importó casi un millón de dólares menos de lo realizado en el 2014 esto es un 62,81% de lo pago como importaciones en el 2014, los resultados está presentados en el cuadro en donde se presentan las importaciones tanto de repuestos como de motos de los dos últimos años

KTM CUADRO COMPARATIVO IMPORTACIONES 2014-2015						
DESCRIPCIÓN	2014	VALOR	2015	VALOR	Numero %	VALOR %
MOTOS	15	2.440.243,11	9	1.629.001,00	60,00	66,76
REPUESTOS	39	245.467,27	39	57.920,02	100,00	23,60
TOTALES	54	2.685.710,38	48	1.686.921,02	88,89	62,81

Los inventarios han tenido un crecimiento con relación a los años anteriores, debido a que a finales de cada año se realizan compras de los nuevos modelos con alta demanda en los primeros meses del siguiente año, esta política ha obligado a tener inventarios sobre todo de motos cuyos valores sobrepasan el 50% del valor total de los activos, en el cuadro adjunto se observa este crecimiento entre el 2011 y 2014, notándose una fuerte reducción en el 2015 debido a la decisión gerencial de no importar en el último trimestre del 2015, debido al nerviosismo generado en el país por la falta de políticas claras del gobierno relacionado a las importaciones y exportaciones.

KTM CUADRO COMPARATIVO ACTIVOS INVENTARIOS 2014-2015						
AÑO	ACTIVOS	INVENTARIOS	% Inv/Act	% Variac/ Act	% Variac/Inv	
2011	2.515.515,86	1.218.680,00	48,45	100,00	100,00	
2012	2.251.761,64	1.254.401,23	55,71	184,77	102,93	
2013	3.270.025,52	1.890.797,20	57,82	260,68	150,73	
2014	2.780.744,03	2.165.970,27	77,89	147,07	114,55	
2015	2.251.761,00	1.894.318,17	84,13	103,96	87,46	



El porcentaje de inventarios con relación al total de los activos, como se ha dicho ha tenido un fuerte crecimiento entre el 2011 y el 2015, casi un incremento de casi un 10% anual entre el 2011 y el 2015, porcentajes totalmente justificados por que las ventas mensuales representan entre un 25% de 30% del total de inventarios, lo que indica que en el año los inventarios rotan más de dos veces al año

En los cinco años de análisis los inventarios han tenido incrementos con relación al año anterior que van entre el 2% en el 2012 con relación al 2011 y un 50% en el 2013 con relación al 2014 con relación 55.82% del activo correspondió a los inventarios en ese año, demostrándose un mínimo incremento para el 2012.

Los costos de venta, incluidos todos los costos y gastos de importación, definidos como costos de ventas, representan porcentajes que durante los cinco últimos años han fluctuado entre el 72.48% en el 2015 como porcentaje más bajo y el 77% como el más al en el 2014, estos parámetros son considerados para la gerencia como un indicador importante para poder definir el precio de venta y que siempre se ha procurado que sean competitivos y de aceptación de los clientes de la empresa. La gerencia ha manejado un estricto control de los mismos con el propósito de que los clientes estén satisfechos tanto por el servicio personalizado que se les brinda así como el precio por ser una marca de exclusiva distribución a nivel nacional por parte de KTM-Ecuador. Las variaciones anuales en los porcentajes se deben básicamente al incremento que anualmente se presenta sobre todo en tasas y otros rubros de importación, incrementos que muy difícilmente se lo puede cargar al producto porque impactaría en la decisión de compra de los clientes de KTM

KTM CUADRO COMPARATIVO PORCENTUAL COSTOS Y GASTOS 2011-2015						
AÑO	% COS/ VENT	% G. ADMI	% G. VENT	% G. GENER	% OTR.GAST	% UTILIDADE
2011	73,69	11,74	8,28	2,59	1,93	4,75
2012	75,56	10,81	7,98	3,56	1,19	4,50
2013	75,90	8,58	8,25	7,09	2,24	4,79
2014	77,08	8,69	5,04	2,59	1,15	7,78
2015	72,48	12,07	6,31	3,04	1,09	8,41

Los gastos de administración se incrementaron en un 3,58%, esto es casi \$54.000,00 de lo gastado en el 2014, pues en este año se han tenido que hacer gastos de adecuaciones y mantenimiento en los locales en los que exhibe, las motos y los nuevos modelos, pues constantemente la casa matriz es innovando sus modelos para hacerlos mas atractivos en los mercados a nivel mundial



Las variaciones en los costos de ventas generales y otros no son significativos, pues la gerencia se maneja en base al presupuesto, buscando siempre una optimización de los mismos, pues el margen existente entre los costos de venta y el precio de venta amerita un control y autorización de la gerencia y se lo hace en función al impacto que va a generar ese proyecto sobre los clientes.

En el 2015 los gastos de ventas fueron de \$252.686,62 representando el 6,23% de las ventas totales, valor que está dentro de los parámetros que se ha manejado como política de gastos esto es, que no supere el 10% de las ventas totales permanente de estos gastos, por lo que cualquier programa o proyecto de promoción y mejora deben generar un impacto positivo en la imagen de la empresa y en la apertura de nuevos mercados a nivel nacional.

Las utilidades del ejercicio económico 2015 fueron \$336.651,55, casi \$54.000,00 menos que las del 2014, representando el 8,41% de las ventas totales, demostrando la gestión realizada por la gerencia y el apoyo y compromiso tanto del personal de venta como los de administración en el control de los gastos, con políticas que han evitado se realicen cualquier gastos innecesarios o que no estuvieron provistos o que pudieron ser evitados.

Los ajustes oportunos por parte de la gerencia una vez conocido el incremento en las tasa arancelarias en el mes de marzo del 2015 la gerencia tomó las acciones pertinentes para hacer un ajuste tanto en los precios de los modelos de motos en asistencia así como un control de gastos tanto administrativos como de ventas, evitan afectar el normal desenvolvimiento de las actividades, acciones que dieron los resultados esperados lo que inclusive mejoró el porcentaje de rentabilidad con relación a los años anteriores consiguiendo como lo demuestra el cuadro anterior.

En el cuadro adjunto se presentan los resultados de ventas, costos gastos y utilidades de los cinco últimos años, cuyos valores demuestran lo expresado en el análisis del presente informe de gerencia.

KTM CUADRO COMPARATIVO COSTOS VENTAS 2011-2015

AÑO	VENTAS	COSTO DE VENTAS	GASTOS ADMINIS	GASTOS DE VENTAS	GASTOS GENERALES	OTROS	UTILIDADES
2011	2.362.634,09	1.501.123,31	277.420,22	195.710,83	61.149,74	45.707,79	112.232,06
2012	2.631.880,80	1.988.548,24	275.860,14	210.044,82	93.572,24	31.231,00	118.476,15
2013	3.672.668,88	2.787.492,36	312.822,37	192.779,56	260.561,97	82.777,79	176.071,83
2014	5.015.703,95	3.486.065,90	410.096,81	252.808,88	129.989,22	57.874,03	390.339,06
2015	4.004.420,22	2.902.368,56	464.359,81	252.686,62	121.649,83	29.373,81	336.651,55

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



READY TO RACE

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 que en el 2015, pues Quito vendió en este año más del 50% de las ventas nacionales, Cuenca casi el 40% y la diferencia Guayaquil.

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

