

INFORME EJECUTIVO DE GERENCIA
KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO
DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2017

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2017

1. ANTECEDENTES

El año 2017, aunque ha sido un año difícil debido a que la crisis económica que todavía vive el país y el mundo, no ha dejado de ser un limitante en la gestión de ventas, no es menos cierto que el cambio de gobierno en mayo del 2017, generó condiciones de tranquilidad en los ciudadanos para que los negocios y empresas se recuperen, inclusive la recuperación económica aunque lenta experimento mejoras en sus índices macroscópicos .

La eliminación progresiva de las salvaguardias benefició ostensiblemente a la recuperación de las ventas sobre todo en el segundo semestre, ventas que inclusive superaron las estimaciones presupuestarias planificadas para el 2017

2. MARKETING Y VENTAS

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 sigue siendo una fortaleza en ventas, pues en el presente año vendió en el almacén de alrededor del 43% de las ventas del año.

3. INGRESOS COSTOS Y GASTOS

La razón de ser de KTM Ecuador es la venta de motos de la marca KTM así como el mantenimiento de las mismas, para lo que se utilizan repuestos genuinos fabricados por la casa matriz de Austria razón por la que, las compras, tanto de motos como repuestos son importados directamente de la casa matriz

3.1. PRESUPUESTO Y VENTAS

Con estos antecedentes, se ha logrado seguir incursionando en un mercado muy competitivo en el que hemos conseguido cumplir con el presupuesto, en un año, con un primer semestre de ventas muy por debajo de lo presupuestado y, un segundo semestre de cosecha de la promoción a través sobre todo de la participación en las principales competencias y eventos tanto locales como nacionales, sin descuidar la afectación que de los problemas económicos citados en líneas anteriores, que fue superado con una excelente estrategia de ventas así como, el trato personalizado y con calidez a nuestros clientes que siempre han confiado en la empresa.

Tomando en consideración tanto la situación económica que vive el país así como, las ventas del 2016, y un programa agresivo de promoción y publicidad de nuestra marca, que es líder en el mercado mundial, se estructuro un presupuesto que cubra las expectativas generadas en el 2017.

Las ventas del presente año, como lo demuestra el cuadro que se adjunta, superó lo presupuestado en un 14% y en un 46% de lo vendido en el 2016, demostrando que los esfuerzos invertidos y planificados en la difusión y promoción dieron resultados fructíferos.



KTM ECUADOR					
CUADRO COMPARATIVO PRESUPUESTO VENTAS 2017					
DESCRIPCIÓN	VENTAS 2016	PRESUPUESTO 2017	VENTAS 2017	% Vend/Presu	%2017/2016
Motos	1.487.989,49	2.504.607,95	2.646.248,89	105,66	177,84
Repuestos	797.972,95	415.937,02	693.228,37	166,67	86,87
TOTAL GENERAL	2.285.962,44	2.920.544,97	3.339.477,26	114,34	146,09

En el cuadro adjunto se encuentran los resultados numéricos de lo expresado, pues los porcentajes de cumplimiento tanto en ventas de motos como de repuestos superaron en un 5.66% las ventas presupuestadas en motos y un 66.67% en repuestos, mas sin embargo la venta de repuestos se redujo en un 13% de lo vendido en el 2016, esta situación se debe básicamente a que un alto porcentaje de poseedores de motos renuevan sus modelos anualmente , renovación que sobre todo en el 2017 no se dio por las razones expuestas.

3.2 COMPRAS

Luego de la elaboración del presupuesto, la gerencia con el área comercial elaboran un plan de pedidos a la fábrica en Austria, tanto de motos en sus diferentes modelos así como de repuestos para el mantenimiento del parque automotor que al momento sobrepasan las 2.000 a nivel nacional, este plan implica toda la tramitología y logística de transporte y desaduanización, actividades que se realizan para motos y que se estiman que se realizan entre 6 y 8 importaciones al año, mientras que los repuestos casi quincenalmente, para dar una mayor y mejor atención a los clientes, siendo el 2016 el año de bajas importaciones y el 2017 el más alto con un total de 55 importaciones con 8 importaciones de motos y 47 de repuestos esto es un promedio de casi cinco importaciones.

En el cuadro adjunto se presenta la dinámica que ha tenido en los cinco últimos años las importaciones que KTM, debido a la importante gestión de la gerencia sobre todo en el impulso a la promoción y ventas mercado tanto en Cuenca, como Quito y Guayaquil, este último punto de venta que en los dos últimos años ha tenido una mejora sustancial sobre todo por el servicio de manteniendo que se lo hace directamente en los talleres que para tal propósito se ha implementado,

3.3 COSTOS Y GASTOS

Los costos de ventas o costos variables porcentualmente han sido los más bajos de los seis últimos años representando un 67.91% de gastos totales lo que demuestra la importante gestión de gerencia por conseguir mejores condiciones en la negociación tanto con la casa matriz como una optimización de los costos de flete y otros de transporte y desaduanización hasta la llegada de la mercadería en las bodegas de la empresa, pues una adecuada políticas en los volúmenes de compra en cada importación permiten optimizar sobre todo los gastos de transporte y aduana, sin duda un logro muy importante, para mejorar precios sobre todo a los clientes quienes son los beneficiarios de estas gestiones.

El grupo de cuentas que conforman los gastos administrativos son considerados como gastos fijos por lo que, a mayores ventas el porcentaje de participación de estos costes se reduce, los datos del cuadro adjunto lo evidencias lo expuesto pues, en el 2014 en el que las ventas fueron las más altas de los últimos seis años, el porcentaje de los gastos administrativos fue del 8.69% de participación del total de gastos, mientras que el 2016 en el que las ventas fueron las más bajas de los últimos cinco años el porcentaje de gastos administrativos fue del 17.18% el más alto del periodo en estudio. En el 2017 los Gastos Administrativos representaron el 13.82% una reducción



casi 4 puntos porcentuales con relación a los del 2016, porcentaje que demuestra el esfuerzo realizado por la gerencia en la optimización de los recursos humanos y materiales para la consecución de las metas de ventas propuestas para el 2017

En el 2017 los gastos de ventas fueron de \$252.686, 62 representando el 6.93% de las ventas totales, y el 7.29% de los costos y gastos totales valor que está dentro de los parámetros que se ha manejado como política de 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

El grupo de gastos generales en los que se incluyen se manejan entre el 3% y 4% de las ventas totales dentro de este grupo de cuentas están el rubro de reparaciones, combustibles, cuotas y aportaciones, gastos de taller y depreciaciones entre otros. En el 2017 el porcentaje que represento este grupo de cuentas sobre las ventas totales fue del 3.57 de las ventas totales y un 3.75% de los costos y gastos incurridos en el período

4. ANÁLISIS Y PROPUESTA DE UTILIDADES

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 iliquidez y disponer más bien de fondos para cancelar a los proveedores cuyos pagos son anticipados, pues luego de cancelada la factura en el exterior la matriz procede al despacho de la mercadería.

5. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DE VENTAS

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 de estos últimos años, pues de acuerdo a los resultados de ventas del 2017 Cuenca vendió el 53.02% de las ventas totales, Quito el 40.50% y Guayaquil el 6.47%, destacando sobre todo el impulso que se está dando a Guayaquil y la respuesta que esta oficina está dando con un crecimiento sostenido de sus ventas

La empresa trabaja con el soporte de un grupo de colaboradores altamente comprometidos y con una vasta experiencia en cada uno de sus puestos de trabajo, destacando sobre todo el ambiente de trabajo en equipo para el cumplimiento y logro de las metas planteadas por la gerencia.

Mi gratitud a clientes y colaboradores que hacen de esta empresa la líder a nivel nacional tanto por la calidad del servicio como la calidez en el trato a clientes internos y externos

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

Atentamente,
KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA


Sr. Wilson Male Vintimilla
GERENTE GENERAL