

INFORME EJECUTIVO GERENCIA**KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.****CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO
DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2018**

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2018

1. ANTECEDENTES

La línea de motos y repuestos que distribuye KTM tiene un nicho importante en el mercado local y nacional y, al ser una marca conocida a nivel internacional y gracias al dinamismo de la gerencia ha hecho que los clientes sientan confianza con la marca y el servicio de mantenimiento y reparación; tanto es así que la línea de repuestos sigue en un crecimiento mayor que el de las motos debido al excelente servicio que presta los talleres de mecánica que se mantienen en Quito y Cuenca y a los convenios de mantenimiento en ciertas ciudades del país y con técnicos de reconocida experiencia profesionalismo y calidad a nivel nacional.

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 26% de las ventas del año y Guayaquil que tiene un ascenso importante con relación a los años anteriores, consiguiendo en el 2018 vender un 67% mas que el año anterior un caso 8% de las ventas totales del año

Para fortalecer el proceso de posicionamiento en el mercado nacional el departamento de promoción y publicidad presentó un plan de actividades con un presupuesto de un aproximado de \$150.000,00, presupuesto que obviamente debe ser compartido con la empresa productora.

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.

Las ventas del presente año, como lo demuestra el cuadro que se adjunta, superó lo presupuestado en un 8.27% y en un 10.27% de lo vendido en el 2017, demostrando que los esfuerzos invertidos y planificados en la difusión y promoción dieron resultados fructíferos.

KTM

KTM ECUADOR						
CUADRO COMPARATIVO PRESUPUESTO VENTAS 2018						
DESCRIPCIÓN	VENTAS 2016	VENTAS 2017	Presu 2018	Ventas 2018	Presup/Venta	% 2018/2017
Motos	1.487.989,49	2.646.248,89	2.655.538,53	3.053.688,52	114,99%	115,40%
Repuestos	797.972,95	693.228,37	762.855,34	647.404,07	84,87%	93,39%
TOTAL GENERAL	2.285.962,44	3.339.477,26	3.418.393,87	3.701.092,59	108,27%	110,83%

En el 2018 se vendieron 440 motos, 162 más de lo vendido en el 2017 con incrementos importantes tanto en Cuenca con un 71.93%, Guayaquil con un 66.77% y Quito un 29.07% superior al año anterior. Guayaquil es una plaza que está tomando impulso debido a la difusión y acciones comerciales que se está realizando en una plaza con un futuro de incremento de ventas por el poder económico de la ciudad y sus habitantes.

3.2 COMPRAS

Ktm, del Ecuador tiene la distribución exclusiva de las motos de marca a nivel nacional en sus diferentes tipos y modalidades, con la característica especial de esta marca anualmente está actualizando y creando nuevos modelos.

En el 2018 se realizaron 13 importaciones mas de una importación por mes en motos y 5 importaciones más de las realizadas en el 2017 y 48 de repuestos un promedio de cuatro importaciones por mes y una más que las realizadas en el 2017, lo que demuestra el servicio personalizado que la empresa tiene como política sobre todo en el mantenimiento y reparación de motos sobre todo porque los cambios de repuestos son originales y las necesidades son diferentes.

3.3 COSTOS Y GASTOS

KTM CUADRO COMPARATIVO VENTAS Y COSTOS 2014-2018							
AÑO	VENTAS	COSTOS	GASTOS				Utilidades
			Administrat	Ventas	Generales	Operación	
2014	5.015.703,95	3.488.065,90	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
2016	2.109.851,88	1.490.492,79	362.534,80	137.141,09	89.580,11	40.040,86	58.184,18
2017	3.383.568,93	2.297.784,92	467.609,22	234.416,45	120.642,88	95.083,14	168.032,32
2018	3.698.363,86	2.459.986,35	457.181,50	222.158,73	167.428,02	134.855,37	256.753,91

Los costos de ventas o costos variables porcentualmente han sido los más bajos de los cinco últimos años representando un 67.91% de gastos totales, demostrando 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.

En el 2018 los Gastos Administrativos representaron el 12.36% una reducción 1.5 puntos porcentuales con relación a los del 2017, 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 2018

En el 2018 los gastos de ventas fueron de \$256.753,91 representando el 6,01% 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 han representado, de acuerdo a la tendencia de costos y gastos anuales entre el 3% y 4% de las ventas totales. Dentro de este grupo de cuentas están el rubros como: reparaciones, combustibles, cuotas y aportaciones, gastos de taller y depreciaciones entre otros. En el 2018 el porcentaje que represento este grupo de cuentas sobre las ventas totales fue del 3,65% de las ventas totales y un 4,73% del total de los costos y gastos incurridos en el periodo

Las utilidades del ejercicio económico 2018 fueron \$168.032,32, casi tres veces superior a las utilidades del 2016, representando el 2,81 de las ventas totales del 2017, demostrando el esfuerzo y dedicación sobre todo de la gerencia para optimizar gastos sobre todo en las ventas sin descuidar la calidez en la atención al cliente así como la imagen corporativa de la empresa a través de eventos necesarios para difundir la marca y la calidad de la marca que KTM distribuye

4. ANALISIS DEL ACTIVO

4.1. ACTIVOS

Los activos representan los recursos con los que cuenta la empresa para el normal desenvolvimiento del negocio, y para el caso de KTM, como distribuidora de motos.

Existen dos grandes grupos de activos claramente definidos por sus características y que a continuación debido a la importancia que tiene en el giro del negocio se describen:

4.1.1. Activo Corriente

El activo corriente en el Balance General del 2018 creció en 27% con relación a los valores del 2017 y represento el 95,66% del total del activo esto es un valor de \$4.132.888,06 de \$4.320.552,17 que suma el activo total,

El Activo corriente contiene tres grandes grupos, definidos por la función o características que los definen a cada uno de ellos y que a continuación se describen:

KTM CUADRO COMPARATIVO ACTIVOS INVENTARIOS 2014-2018					
AÑO	Activos	Inventario	% Inv/Act	% Variac/ Act	% Variac/Inv
2014	2.780.744,03	2.165.970,27	77,89	85,04	114,55
2015	2.251.761,00	1.894.318,17	84,13	80,98	87,46
2016	2.664.379,21	1.832.094,65	68,76	118,32	96,72
2017	3.259.464,62	1.625.713,30	49,88	122,33	122,33
2018	4.132.888,06	2.359.979,61	57,10	126,80	126,80

4.1.2. Activo Fijo.



Este grupo de cuentas que conforman el Activo Fijo lo conforman el Equipo de oficina, los Muebles y Enseres, Vehículos entre otros y su valor en el 2018 fue de \$187.664,11 un 21,19% superior al del 2017 que fue de \$154.850,28 y que represento el 4,54% del activo corriente y el 4,34% del activo total, el incremento se debe básicamente a la renovación de vehículos de oficina y adecuación y mejora de la oficina de lo que se desprende que estos activos están representados por las instalaciones tanto de almacén como del taller para la venta y distribución de motos y repuestos, y que representan la imagen corporativa del negocio, pero que no se requiere de fuertes inversiones, como en las empresas de manufactura y que más bien que le componente fuerte de los activos representan el capital de trabajo que permita una buena liquidez de la empresa para poder cubrir oportunamente la reposición o compra de motos y repuestos que es la razón de ser de

5. 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 casa matriz procede al despacho de la mercadería.

6. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DE VENTAS

En el presente año y para cumplir con las disposiciones de Ministerio de Relaciones Laborales se contrató los servicios de Asesoría de la empresa Acrisolar Cia. Ltda., para que capacite al personal en aspectos de Seguridad y Salud Ocupacional, se realicen encuestas al personal para conocer aspectos relacionados al Reglamento Interno de Salud y Seguridad Ocupacional, Indicadores requeridos por el IESS, control de Riesgos y Vigilancia de la salud y Registro en la plataforma del Gobierno para evitar sanciones por su incumplimiento.

Con el propósito de dar un mejor atención y mejor servicio con calidad y calidez a los clientes de KTM a desde junio del 2018 se iniciaron los trabajos de adecuación de lo que será el nuevo taller de servicios de mantenimiento y reparación de motos a ciento cincuenta metros de la actual oficina la misma que será utilizada también por las oficinas, pues se ha contratado la adecuación del local actual el mismo que se espera esté listo hasta mediados de abril del 2019

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.

KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA

Sr. Wilson Malo Vintimilla

GERENTE GENERAL