

INFORME EJECUTIVO GERENCIA**KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.****CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO
DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2019**

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2019.

1. ANTECEDENTES

La línea de motos y repuestos que distribuye KTM tiene un nicho importante en el mercado local y nacional, 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 alrededor del 43% de las ventas del año, Guayaquil un 9%, y San Rafael un 0.33% que tiene un ascenso importante, consiguiendo en el 2019 vender un 38% más que el año anterior y un caso del 2% 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 \$130.000,00, presupuesto que obviamente debe ser compartido con la empresa productora.

3. INGRESOS COSTOS Y GASTOS

La razón de ser de KTM Del 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 de 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, se cumplió con lo presupuestado y superó en un 1.00% y en un 1.58% de lo vendido en el 2018, demostrando que los esfuerzos invertidos y planificados en la difusión y promoción dieron resultados fructíferos.



KTM DEL ECUADOR						
CUADRO COMPARATIVO PRESUPUESTO VENTAS 2019						
DESCRIPCION	VENTAS 2017	VENTAS 2018	PRESUP 2019	VENTAS 2019	VENTA/PRESUP	%2019/2018
Motos	2,646,248.89	3,053,688.52	3,116,545.80	3,120,693.58	100%	102.18%
Repuestos	693,228.37	647,404.07	638,328.66	638,851.44	100%	98.68%
TOTAL GENERAL	3,339,477.26	3,701,092.59	3,754,874.46	3,759,545.02	100%	101.58%

En el 2019 se vendieron 412 motos, 62 más de lo vendido en el 2018, con incrementos importantes tanto en venta de motos que ha superado con un 2.18% y en repuestos un 0.87% más que las ventas del año 2018.

La distribución porcentual de venta por ciudades ubica a Cuenca con el 56.55% de las ventas totales de motos, Quito con 37.14% y por último Guayaquil con el 6.31% de las ventas totales del 2019.

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 2019 se realizaron 10 importaciones en motos, 37 importaciones entre repuestos y accesorios, con un promedio de 4 importaciones por mes, lo que demuestra el servicio personalizado que la empresa tiene como política, sobre todo en el mantenimiento y reparación de motos ya que los cambios de repuestos son originales y las necesidades son diferentes.

3.2 COSTOS Y GASTOS

KTM CUADRO COMPARATIVO VENTAS Y COSTOS 2015-2019							
AÑO	VENTAS	COSTOS	GASTOS				UTILIDADES
			Administración	Ventas	Generales	Operación	
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	362,534.60	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	3,698,363.88	2,459,986.35	457,181.50	222,158.73	167,428.02	134,855.37	256,753.91
2019	3,943,402.57	2,636,396.03	471,067.23	306,542.26	193,899.50	154,869.19	180,628.36

Los costos de ventas o costos variables porcentualmente han sido más altos representando un 66.86% de gastos totales, demostrando la importante gestión de gerencia por conseguir mejores resultados en la empresa, con negociaciones tanto con la casa matriz para optimizar 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 política 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 2019 los Gastos Administrativos representaron el 11.95% una reducción de 1.0 punto porcentual con relación a los del 2018, 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 2019 y el 9% de los costos.

En el 2019 los gastos de ventas fueron de \$306,542.26 representando el 7.77% de las ventas totales, y el 11.63% 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 4% y 5% de las ventas totales. Dentro de este grupo de cuentas están los rubros como: reparaciones, combustibles, cuotas, aportaciones, contribuciones, entre otros. En el 2019 el porcentaje que represento este grupo de cuentas sobre las ventas totales fue del 4.92% de las ventas totales y un 7.35% del total de los costos y gastos incurridos en el período.

El grupo de gastos de operación han representado un 3.93% de las ventas totales y el 5.87% de los costos totales.

Las utilidades del ejercicio económico 2019 fueron \$180,628.36 representando el 4.58% de las ventas totales del 2019, demostrando el esfuerzo y dedicación sobre todo de la gerencia para realizar mejoras, 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 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

Son aquellos activos susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año, dentro de este grupo están las cuentas de caja y bancos, las inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar, clientes y los inventarios.

El activo corriente en el Balance General del 2019 creció en 16% con relación a los valores del 2018 y represento el 92,03% del total del activo esto es un valor de \$4.791.477,53 de \$5.206.522,37 que suma el activo total.

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



- El Activo Disponible que conforman las cuentas de caja y bancos, en el 2019 fue de \$479.238,38, representando el 9.20% del total de activos, demostrando la liquidez de la empresa.
- El Activo exigible que está conformado por clientes y pagos anticipados como transferencias al exterior por pagos anticipados a pedidos de motos y repuestos, así como los pagos anticipados por impuestos. Este rubro es de \$1.269.885,41 representando el 24.39% del total de activos.
- El Activo Inversiones, representa el 3.09% del total del activo.
- La cuenta de Inventarios, que representan la compra de motos y repuestos, en el cuadro adjunto se observa este crecimiento y las variaciones que han tenido entre el 2015 y 2019, con incrementos significativos.

KTM CUADRO COMPARATIVO ACTIVOS INVENTARIOS 2015-2019					
AÑO	ACTIVOS	INVENTARIO	% INV/ACT	%VARIAC/ACT	%VARIAC/INV
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%	88.74%
2018	4,132,888.06	2,359,979.61	57.10%	126.80%	145.17%
2019	4,791,477.53	2,881,199.10	60.13%	115.94%	122.09%

4.1.2. Activo Fijo.

Este grupo de cuenta Activo Fijo lo conforman las cuentas de Equipo de oficina, Muebles y Enseres, Equipo de computación, Vehículos entre otros y su valor en el 2019 fue de \$ 415.044,84 un 121,16% superior al del 2018 que fue de \$187.664,11 y que representó el 7.97% del activo total, el incremento se debe básicamente a la reinversión de utilidades que fue la compra de un terreno, también se realizó la compra de vehículos de oficina y mejora de las oficinas, 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, que representan la imagen corporativa del negocio.

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 ser 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 del Ministerio de Relaciones Laborales se contrató los servicios de Asesoría de la empresa Acrisolar Cía. 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.

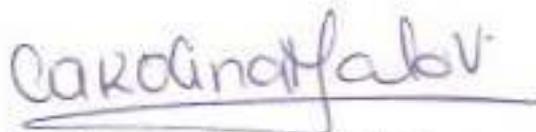
Con el propósito de dar una mejor atención y servicio a los clientes de KTM, se inició en junio del 2018 los trabajos para adecuar el local que se encuentra en la Av. De las Américas 16-20 y Cayambe, el cual estuvo listo en agosto de 2019, para sus respectivas funciones.

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 brindado para conseguir los resultados del presente año.

Atentamente,



Mg. María Carolina Malo Valdivieso
GERENTE GENERAL