

INFORME DE GERENCIA

KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO DE: ENERO A DICIEMBRE DEL 2007

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento a los accionistas el informe de la gestión administrativa y financiera correspondiente al año 2007.

Como es de conocimiento el país vive un proceso de recesión por la falta de políticas claras y por la oposición existente por los partidos políticos tradicionales en el Ecuador afectando directamente al sector industrial y comercial de nuestro medio, reconociendo que se ha logrado controlar variables macroeconómicas importante como el de la inflación que termino siendo 3,32% a nivel nacional y 4,27% a nivel de la ciudad de Cuenca.

Con estos antecedentes se ha logrado seguir incursionando en un mercado muy difícil y que requiere de un trabajo personalizado y de apoyo sobre todo en lo relacionado al auspicio para competencias tales como: **Mini Cross, Cross, Enduro, Hare Scramble, Calle, Doble Propósito**; pues quienes intervienen en las mismas son nuestros potenciales clientes.

Las ventas del presente año se ajustaron al presupuesto del año que estuvo estimado en los \$2,000.000,00 representando casi un 90%, pues se logro vender un 3,15% mas que lo vendido en el 2006 y un 20% mas con relación a las ventas del 2006, que fue el año de consolidación de nuestro productos en el mercado local y nacional. Por ello en el 2008, arrancaremos con un punto de venta y mantenimiento en la ciudad de Quito, por la aceptación que ha tenido nuestras motos así, como el servicio que prestamos a nuestros clientes en la capital.

Las compras en el 2007 fueron de \$1.531.130.32 de las cuales el 74.28% corresponden a importaciones esto es \$1.137.334,46 y el 25.72% restante a compras nacionales 393.795,86. Comparando con el año anterior, las ventas del año, representa un incremento del 59.39%, y que están en relación con las ventas del año.

Durante el 2007 se han realizado 12 importaciones, en 10 de las cuales se incluyeron motos y repuesto, una adicional de repuestos y dos para llantas,

demostrando un adecuado plan y compromisos adquiridos con los proveedores, en función de la respuesta que ha dado el mercado local y nacional.

Las importaciones de motos siguen convirtiéndose en el mas alto rubro del negocio; paralelo a las importaciones de motos, el de repuestos le sigue con un significativo incremento, rubros que a futuro deberán irse modificando debido al incremento de motos de la marca KTM en el mercado nacional, las que requieren de mantenimiento oportuno, gestión que ha sido oportuno y con un equipo técnico de alta calidad por parte de la gerencia, sin escatimar esfuerzos y recurso para satisfacer a sus clientes con el punto de mantenimiento en Cuenca y a partir del 2008 en Quito.

Los inventarios siguen siendo altos debido a que un buen porcentaje de las importaciones se lo realizan en los meses de noviembre y diciembre para venderlos en los primeros meses del siguiente año, al 31 de diciembre del 2007 el inventario que fue de \$883.594,06, superior en un 64% al inventario del 2006,

El costo de ventas es de \$1,521.837.68 que corresponde al 83% de las ventas, un punto mas que el del año anterior los gastos de administración alcanzaron los 91,686.810 que representa el 34 % del total de gastos y 6% del total de ventas; los gastos de ventas en el presente periodo ascienden a la suma de \$128.527,21 y representaron el 48% del total de gastos y el 8% del total de ventas; los gastos financieros fueron de \$17.093,39 que representan el 11 % del total de gastos y el 2 % del total de ventas. Se ha mantenido un control exhaustivo de gastos, para evitar la reducción de las utilidades, pues como es conocimiento de los miembros del directorio, al ser un producto suntuario requiere de un gran despliegue de promoción y publicidad

Como es un producto de importación el margen de rentabilidad es bajo, pues los aranceles y otros costos de importación tales como: seguros, ice, transporte; hacen que el producto se encarezca entre 40 y 50% sobre el valor de factura, por lo que y con el propósito de mantener la rentabilidad del negocio, no hemos visto obligados a reducir costos de operación del negocio, mas sin embargo por las razones expuestas las utilidades están por debajo del 3% de las ventas. El ejercicio genero una utilidad de dejando como consecuencia una utilidad bruta de \$28.814.18, que representa una utilidad del 3% y, que luego de la distribución del 15% a los trabajadores así como el 25% del Impuesto a la Renta signífico una utilidad líquida de \$28.616.15 representando el 2% de utilidad con relación a las ventas, margen aceptable en negocios como el nuestro, en donde los volúmenes 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.

La promoción y publicidad ha sido uno de los rubros de mayor incidencia en los costos de ventas, pues se ha tenido que auspiciar inclusive con motos, a los pilotos que son protagonista en eventos a nivel local y nacional, asignando inclusive motos especiales donadas a los mejores pilotos locales y nacionales e internacional, con el fin de mantener el prestigio y la imagen que KTM DEL ECUADOR CIA. LTDA, se ha ganado a nivel nacional e internacional, este rubro representa el 14,31% del total de ventas y el 55% de los gastos del presente año y que, a futuro se deberá seguir manteniendo y ampliando pues el objetivo básico es crear competencias en diferentes plazas del país lo que permitirá el cumplir con la política de esta gerencia que es ampliar el mercado.

Cabe destacar la importancia y la gestión que realizó el distribuidor en la ciudad de Quito el que en el presente año ha tenido una venta que representa aproximadamente el 3% del total de las ventas.

El apoyo incondicional de los colaboradores del negocio ha sido factor importante para la consecución de las metas planteados por lo que hago extensivo mi reconocimiento a su importante labor.

Por ultimo deseo expresa mi agradecimiento, por la confianza y apoyo de los accionistas para conseguir los resultados en el presente año.

Atentamente,



Sr. Wilson Mato Vintimilla
GERENTE GENERAL