

INFORME DE GERENCIA

EMPRESA "IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA." EJERCICIO ECONOMICO 2012

En mi calidad de Gerente General de La Compañía IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA pongo a consideración de la junta de accionistas, el informe de resultados del ejercicio económico 2012.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS

En el ejercicio económico del año 2012, Thunder presenta un incremento en ventas del 10,4% con 3422 unidades vendidas versus el año 2011 que registró ventas de 3100 unidades. El crecimiento en relación al año 2010 es del 270%.

A pesar del incremento en ventas tanto en unidades como en dólares, el margen se ve afectado por factores tales como; descuentos por baja rotación de ciertos modelos, costo de integración de componentes locales, reprocesos de partes durante el proceso de ensamble, costo de permos grado automotriz, entre otros.

ENSAMBLAJE E INTEGRACIÓN

Alineados con la expectativa de exigencia generada por entidades gubernamentales como el COMEX y MIPRO, somos la primera marca en incorporar estas moto partes, con grados de integración que se sitúan entre el 5% y 7% según cada modelo. Thunder ha apostado a la integración como un valor agregado y ventaja competitiva que se evidenciará en el mercado a un mediano plazo cuando la integración se sea una exigencia para poder importar en CKD

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Los modelos todo terreno tienen una participación del 53% en relación a la venta total, mientras que las motos utilitarias tienen un 47%. La participación de Thunder dentro de todo el mercado de motos 2012 es del 2% con una venta total de 2968 unidades matriculadas de un total de 116,633 unidades matriculadas en este periodo.

EXPECTATIVAS PARA EL 2013

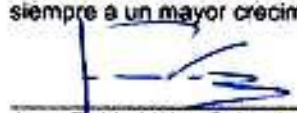
El ejercicio económico del 2013 para IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA se concentra en la consolidación de sus canales de distribución para alcanzar una presencia consistente en el mercado, incrementando niveles de ventas.

Los puntales estratégicos del negocio considerados son:

- Aumento de facturación por medio de mayores márgenes de ventas en todo nuestro portafolio de productos.
- Desarrollo de los actuales canales de distribución para potencializar su capacidad de colocación, con precios de mercado competitivos y en los plazos de venta adecuados tanto en el canal mayorista como el canal detallista.
- Incorporación de nuevos canales de distribución detallista.
- Mejoramiento de la calidad desde origen para reducir los costos de garantías y retrabajos.
- Desarrollo de canal propio dirigido al cliente final

Adicionalmente debemos seguir trabajando en consolidar el conocimiento y presencia de nuestra marca en el mercado para lograr potencializar la rotación de nuestros productos en cada punto de distribución donde se encuentre, de esta forma nuestros clientes aumentarán su rotación desencadenando una mayor preferencia de marca e incremento en ventas.

Agradezco la confianza a todos los socios de la empresa y especialmente al Presidente y a la Gerencia Financiera por su apoyo constante en la dirección de mi representada encaminándola siempre a un mayor crecimiento y robustecimiento de la misma.


Juan Pablo Vélez Salcedo
GERENTE GENERAL
IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA