

INFORME DE GERENCIA

EMPRESA "IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA." EJERCICIO ECONOMICO 2013

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 2013.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS

En el ejercicio económico del año 2013 Thunder presenta un incremento en ventas del 8.3% con 3.729 unidades vendidas versus el año 2012 que registró ventas de 3422 unidades.

La falta de producto no solo ocasionó importantes pérdidas en ventas sino que a la vez, generó pérdida de espacio en el piso de los canales, el cual toma semanas o meses en volver a recuperar

En EL 2013 se evidencia la incorporación de 3 nuevos canales detallistas que representan aproximadamente 5% de la venta de la compañía y tienen un gran potencial de crecimiento por lo que gozan del apoyo constante de la marca.

ENSAMBLAJE E INTEGRACION

Alineados con la expectativa de exigencia generada por entidades gubernamentales como el COMEX y MIPRO, somos la primera marca en incorporar estas motos partes, con grados de integración que se sitúan entre el 5% y 8% 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 la modalidad de CKD

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

En el 2013 la participación de los modelos todo terreno en el mix de ventas Thunder, disminuye del 61% al 42% con 3 modelos mientras que la participación de los modelos utilitarios aumenta del 39% al 58%.

Los cambios en la participación de las categorías en la venta de Thunder se derivan de la demanda creciente de motos utilitarias que responde a la mejora de carreteras a nivel nacional y a la diversificación de esta categoría que atienden diferentes segmentos de mercado.

EXPECTATIVAS PARA EL 2014

El ejercicio económico del 2014 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 y rentabilidad de la empresa.

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 y nuevos 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 mayoreo como el canal detallista.
- Incorporación de nuevos canales de distribución detallista.
- Mejoramiento de la calidad desde origen para reducir los costos de garantías y re trabajos.
- 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