

INFORME DE GERENCIA
EMPRESA "IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA." EJERCICIO ECONOMICO 2017

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 2017.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN UNIDADES

En el ejercicio económico 2017, Thunder registra ventas de 1127 unidades reflejando un crecimiento del (18%) con relación al ejercicio 2016, año en el cual se vendieron 1127 unidades. Esta recuperación obedece principalmente a 3 factores:

1. Eliminación cupos y salvaguardias.
2. Recuperación y potencialización del canal Mastermotos.
3. Desarrollo de nuestras tiendas propias.

FACTURACIÓN Y PRECIOS

La facturación total del 2017 es de \$1.415.979 vs \$1.797.466 en el 2016, lo que arroja un decrecimiento del 21.22% (\$381.487).

El promedio mensual de facturación disminuye de \$149.789 en el 2016 a \$117.998 en el 2017.

El margen bruto mejora en 9%, esto debido a la salida de las salvaguardias y mantenimiento de la lista de precios. Adicionalmente, al generarse venta directa en nuestro canal, la contribución es superior a los otros canales.

EXPECTATIVAS PARA EL 2018

El ejercicio económico del 2018 para IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA se sustenta en cuatro pilares fundamentales:

1. **Fortalecimiento y crecimiento cadena Thunder.** En el tercer trimestre del 2018 se abrieron 2 tiendas Thunder adicionales, llegando en septiembre a tener 7 tiendas operativas en Quito. Esperamos aperturar la 8va tienda en Quito, para posteriormente pasar a abrir tiendas en Santo Domingo y Guayaquil para lo cual estamos trabajando con una segunda empresa proveedora de crédito con quienes vamos a implementar un plan piloto en el cuarto trimestre 2018.
2. **Fortalecimiento alianza con clientes claves.** Ejecución de sistemas de incentivos que nos ha permitido mantener la confianza de la fuerza de ventas de MASTERMOTOS, pasando de 565 unidades vendidas en el 2017 a una proyectada de 725 unidades en el 2018. De igual forma, seguimos trabajado en la entrega de márgenes más atractivos para la cadena lo que nos permitirá alcanzar entre el 12% de la venta total en sus 38 tiendas a nivel nacional.
3. **Sistema de facturación mixto.** Metaltronic factura directamente a los clientes que requieren mayor margen /consignación /plazo como El Importadora El Rosado y Marcmex, reconociendo a Thunder un fee por moto que incluye manejo de garantías/ postventa, al igual que se establece un porcentaje del 2% al 4% de la facturación dependiendo al cliente como reintroducción al manejo comercial.

Agradezco el apoyo de todos los socios en la dirección de Thunder, comprometiéndome siempre con mi mayor esfuerzo para fortalecer a la empresa guiándola en su camino de recuperación y fortalecimiento.


Juan Pablo Vélez Salcedo
GERENTE GENERAL
IVTHUNDER MOTORS CIA LTDA