



INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Cuenca, 3 de Junio del 2013.

Señores Accionistas:

El año 2012 supuso para Industrias Motorizadas Indumot S.A. un año marcado por la expansión de la inversión pública en seguridad y de crecimiento y consolidación de la estructura comercial de la compañía. Desde su reactivación en el año 2009 la empresa asumió el reto y la enorme responsabilidad del manejo de una de las marcas con mayor tradición dentro del Grupo Eljuri.

A principios del año 2010 se pasa el cien por ciento de la operación de la marca HONDA de motocicletas y productos de fuerza a INDUMOT S.A.

En el año 2012 los objetivos de INDUMOT se centraron en tres ejes estratégicos principales: Comercial, Administrativo y Financiero.

En lo que al frente **comercial** se refiere, el año 2012 estuvo marcado por un enorme esfuerzo de mercadeo orientado a ubicar en la mente de nuestros consumidores potenciales a la marca como mucho más accesible y de una indiscutible superioridad frente a nuestra competencia. La gran inversión en mercadeo rindió sus frutos con un aumento de la recordación de marca y las ventas a consumidores finales. Es de señalar la enorme contribución al crecimiento de las ventas que significó el ingreso de nuevos modelos chinos e

indús con precios y condiciones de diseño muy competitivas.

El fortalecimiento del canal corporativo permitió cubrir con gran éxito las compras de motocicletas del Sector Público, donde el 98% de las negociaciones manejadas vía portal de compras públicas fueron adjudicadas a nuestra marca. Se lo logró cerrar una negociación con el MINISTERIO DEL INTERIOR por más 3000 unidades.

El canal mayorista que tradicionalmente representa el mayor peso de nuestras ventas ha ido perdiendo peso frente a nuestros locales acorde a nuestra estrategia de eventualmente comercializar nuestras motocicletas únicamente a través de puntos de venta propios, y cada vez se ha ido especializando más en la venta de productos de fuerza.

Uno de los focos durante el año 2012 fue el fortalecimiento del área **administrativa**. Se estableció una gerencia administrativa y se mejoró la estructura de control.

Finalmente este año logramos solucionar las deficiencias contables y la compañía estuvo en la capacidad de presentar a los administradores balances mensuales.

Una de las grandes falencias de la compañía y que constituye en un punto de mejora muy importante con miras al crecimiento en los próximos años es el cambio del software de control actual.

MATRIZ

Dirección: Primera Transversal y Octavio Chacón

Tel: (593 7) 2806 503 / 2862 698 / 2807 218 / 2863 958 / 2807 026 / 2802 709

INDUMOT S.A.

www.honda.com.ec



No disponemos de una herramienta informática eficiente y segura que permita obtener información de gestión y control en forma oportuna.

INDUMOT S.A. reafirmará durante este 2013 algunas estrategias que se plantearon en años anteriores, su vigencia está respaldada por el éxito obtenido y los plazos fijados para su ejecución. Sin lugar a duda, la sustentabilidad de la marca está atada a la apertura de puntos de venta y el desarrollo de estrategias orientadas a impulsar aún más las ventas a consumidores finales. Si bien, el negocio con el sector público es atractivo en términos de rentabilidad y volumen, está sujeto a factores exógenos a nuestra operación.

De 20 locales al término del 2011 se incrementaron a 29 teniendo una de un 45% adicional, y para el 2013 la compañía cerrará con 43 puntos de venta propios. La capacitación agresiva conjuntamente con el equipo de Talento Humano, hizo que nuestros puntos de venta iniciarán un crecimiento mayor al que habían experimentado locales abiertos anteriormente, es indispensable mejorar el desempeño de todos nuestros puntos de ventas, por otro lado la división mayorista ha buscado el desarrollo de líneas diferentes a motocicletas.

Si una empresa es medida por sus resultados económicos podemos decir que cumplimos con los objetivos, el año 2012 supuso una utilidad antes de

impuestos y participación de 10,3 millones USD con un crecimiento de 468% frente al año 2011, tenemos que reconocer que el año 2012 fue un año con ventas puntuales fuertes y a grandes clientes es por ello que nuestro nivel de facturación fue bastante elevado, sin embargo debemos reconocer que todavía existe un alto nivel de gasto operacional, 12,6%, resultado de una organización diseñada para comercializar 10,000 unidades anuales. Uno de los principales objetivos de este año debido al crecimiento de cobertura será mantener los niveles del año anterior.

La revisión constante de precios, la aplicación de una política de descuentos moderada, y una orientación estratégica de modelos hacia nichos de mayor rentabilidad permitió aumentar nuestro margen bruto de 31,86% al 35,40% a pesar de una constante subida de precios por parte de nuestro proveedor, la agresiva competencia de precios de las demás marcas.

Al analizar el activo de la compañía podemos observar un incremento del 111% frente al año anterior. Es evidente que la cuenta Clientes a pesar de mantenerse en niveles de vencimiento aceptables, más de 60 días, 3,00% no ha crecido en los niveles que una política agresiva de venta a crédito debería reflejar.

El nivel de inventario se encuentra en 149 días. Lo que responde a la necesidad de

MATRIZ

Dirección: Primera Transversal y Octavio Chacón

Tel: (593 7) 2886 503 / 2862 696 / 2807 218 / 2863 958 / 2807 026 / 2802 709

INDUMOT S.A.

www.honda.com.ec



mantener un inventario mínimo de exhibición elevado y un stock para atender eventuales licitaciones del sector público.

Por el lado del Pasivo es importante señalar que 7.2 millones de dólares que corresponden al 22.4% son cuentas relacionadas cuyas condiciones de pago han sido acordadas, siendo nuestro principal acreedor Almacenes Juan Eljuri, que corresponden al traspaso hecho del inventario inicial y cartera durante el inicio de la operación de la compañía a inicios del 2010.

Se ha conseguido de HONDA MOTOR COMPANY el importar modelos mucho más competitivos para nuestro mercado, lo que nos permitió ingresar en segmentos en los que no pudimos competir en años anteriores.

Se ha implementado una División Corporativa con el objeto potencializar las ventas al sector privado y público.

El inicio de una escuela interna de capacitación a la fuerza de ventas sigue orientando nuestros esfuerzos hacia el ofrecer al mercado un valor diferenciador.

Durante este año y por primera ocasión desde el año 2009 se cuenta con una planeación estratégica completa que ha fijado indicadores de desempeño en las áreas estratégicas de la compañía.

Finalmente, agradecer la confianza depositada en la Administración de la compañía por parte de los accionistas y

reiterar el compromiso de colocar a INDUMOT como la empresa líder en la comercialización en el país.

Atentamente,

E. Carlos David Morejon
APODERADO ESPECIAL DEL
GERENTE GENERAL

c.c.lile

MATRIZ

Dirección: Primera Transversal y Octavio Chacón

Tel.: (593 7) 2806 503 / 2862 698 / 2807 218 / 2863 958 / 2807 026 / 2802 709

INDUMOT S.A.

www.honda.com.ec