

Informe de Gerencia General INMOT correspondiente al Ejercicio Económico 2011

Srs.

Accionistas de INMOT

Cuidad

Distinguidos accionistas

En el cumplimiento con los estatutos y de conformidad con las normas legales vigentes frente a los órganos de control, pongo a su consideración el informe de Gerencia sobre las principales actividades realizadas por esta administración durante el año 2011.

INMOT en el ejercicio correspondiente al 2011 ha venido trabajando con su línea de productos y buscando la forma de introducir en el mercado y expandir a través de todo el país

Las ventas totales correspondientes al 2011 ascendieron a 4'522.014,04 lo que nos ha dado un utilidad de 649.713,16 con un porcentaje del 14,36%

DESEMPEÑO COMERCIAL DE INMOT

Una vez que en Febrero del 2011 se ensambló la primera unidad Bajaj se procedió a la creación de la red de distribución en las diferentes ciudades del país, y así comenzar oficialmente la venta a nivel Nacional de las Motos Bajaj

Cabe señalar que la estrategia que planteó el directorio ha sido implementada que es la creación de locales exclusivos respetando la imagen de marca y con una presentación que resalta en cada una de las ciudades del país lo cual está posicionando a Bajaj en un nivel aspiracional en el mercado.

La construcción y adecuación de locales se ha venido dando permanentemente llegando a contar en la actualidad con más de 30 puntos exclusivos Bajaj además en proceso de apertura están 7 locales más en el sector del Oriente

Estas estrategias nos ha llevado a ubicarnos en el quinto puesto de ventas en el mercado de motocicletas de nuestro segmento

Expectativas comerciales para el año 2012

Una vez que se ha incrementado nuestra red la misma que llegará este año a 60 puntos exclusivos Bajaj aproximadamente se ha planificado campañas comerciales como inauguraciones, campañas de kilometraje, campañas de test drive y campañas de servicio además se implementará un carro para ventas volantes y promoción de marca con lo cual aspiramos vender en este año 12000 unidades y llegar a estar entre las tres principales marcas del mercado

Además se ha generado un red de servicio y venta de repuestos que de el respaldo respectivo a la marca y a nuestro clientes a través de todo el país

Dentro de las actividades realizadas en el presente año cabe recalcar las capacitaciones tanto a mecánicos locales de cada una de las poblaciones con presencia de nuestra marca así como de vendedores ya que esto ayudará a crecer a cada uno de nuestros distribuidores y Sub distribuidores

Es de mucho interés de esta gerencia llegar a ser número uno en el mercado y nos encontramos trabajndo y creando un equipo de trabajo idóneo para llegar a este cometido

Atentamente

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Bernardo Crespo', written over a horizontal line.

Bernardo Crespo

Gerente General