



Informe de Gerencia General INMOT correspondiente al Ejército Económico 2012

Srs.

Accionistas de INMOT

Ciudad

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 2012.

INDIAN MOTOS S.A. en el ejercicio correspondiente al 2012 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 2012 fueron de \$ 11'796.635.30 lo que nos ha concedido una utilidad de \$ 467.633.85 significando un margen neto de 3.96%

DESEMPEÑO COMERCIAL DE INMOT

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

Cabeseñalar que la estrategia que planteó el directorio ha sido implementada que es la creación de los locales exclusivos respetando la imagen de la 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 los locales se ha venido dando permanentemente llegando a contar en la actualidad con más de 30 puntos exclusivos Bajaj además el proceso de apertura están 7 locales más en el sector Oriente.



Estas estrategias nos han llevado a ubicarnos en el quinto puesto de ventas en el mercado de motocicleta en nuestro segmento.

Expectativas comerciales para el año 2013

Una vez que se ha incrementado nuestra red la misma que llegara este año a 60 puntos exclusivos Bajaj aproximadamente se ha planificado campañas como inauguraciones, campañas de kilometraje, campañas de test drive y campañas de servicio además se implementara un vehículo para ventas volantes y promoción de marca con lo cual aspiramos vender en este año 12000 unidades y llegar a estar entre las 3 principales marcas del mundo.

Además se ha generado una red de servicio y venta de repuestos quede respaldo respectivo a la marca y a nuestros 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 uno de las poblaciones con presencia de nuestra marca así como de vendedores ya que esto ayudara a crecer a cada de nuestros distribuidores y Sub distribuidores.

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

Atentamente,

Bernardo Crespo

Gerente General.