

INFORME
DE GESTIÓN
Y SOSTENIBILIDAD
INCOLMOTOS YAMAHA
2025

50 AÑOS
1976 - 2026

CALIDAD HUMANA
A SU SERVICIO

INCOLMOTOS YAMAHA



INCOLMOTOS YAMAHA

Índice

Informe de Sostenibilidad 2025.

Introducción 91

Mensaje del Presidente y de la Junta Directiva 92

Principales cifras y buenas noticias. 94

Dimensión Social - Desarrollo Social Sostenible. 100

Dimensión Ambiental - Desarrollo Ambiental Sostenible. 146

Dimensión Económica - Desarrollo Económico Sostenible. 157



INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2025







INTRODUCCIÓN

En 2025, Incolmotos Yamaha avanzó de manera decidida en la consolidación de su estrategia de sostenibilidad, fortaleciendo su compromiso con la generación de valor económico, social y ambiental. Este informe recoge los principales resultados del año y prepara el camino hacia un momento clave de nuestra historia: el aniversario de los 50 años en Colombia en 2026, un hito que invita a reflexionar sobre la evolución de nuestra cultura organizacional y el impacto que hemos construido junto a nuestros grupos de interés.

A lo largo de estas cinco décadas, el desarrollo de las personas ha sido, y continúa siendo, el eje que impulsa nuestro desempeño, hemos cultivado una identidad marcada por la Calidad Humana, entendida como la esencia que inspira nuestras decisiones, nuestras relaciones y nuestra forma de operar.

Con la mirada puesta en 2026, continuaremos apostando por procesos responsables, operaciones sostenibles y una cultura centrada en las personas.

Este informe es testimonio de ese camino, un compromiso vivo con el bienestar, la innovación y la sostenibilidad que seguirá guiando el futuro de Incolmotos Yamaha.

MENSAJE



Del Presidente y de la Junta Directiva

A lo largo de los años nos han preguntado muchas veces cuál es el secreto, la fórmula del éxito o aquello que hace único a Incolmotos Yamaha. Y aunque los resultados, que siempre agradecemos, son una parte visible de nuestro camino, la respuesta parte de lo que realmente nos define como empresa: las personas.

Durante casi 50 años hemos alcanzado grandes hitos en el mercado. Como marca, hemos logrado posicionarnos como referente para los colombianos cuando piensan en motocicletas. En el mundo de la música, buscamos trascender con iniciativas como el School Project, que impulsan el aprendizaje y el desarrollo de nuevas generaciones. A través de nuestra Fundación, llegamos a miles de personas en todo el país, ofreciendo formación técnica y musical que amplía sus posibilidades y eleva su potencial en cualquier contexto. Desde el compromiso empresarial, avanzamos de manera transversal hacia operaciones más limpias, responsables y sostenibles, que protejan los recursos y contribuyan al cuidado del medio ambiente.

Son numerosos los logros que encontrarán en este informe y que nos llenan de orgullo. Pero hay algo que nos une por encima de todo: una convicción profunda de contribuir al desarrollo de cada persona con la que nuestras actividades nos permitan relacionarnos, creando experiencias significativas en un entorno seguro, estimulante y humano.

Cuando las personas se sienten valoradas, apreciadas y seguras, no solo crecen individualmente, también elevan el desempeño colectivo. Este compromiso nos hace más fuertes, competitivos y atractivos como marca empleadora y como aliado estratégico de negocios de nuestros proveedores, distribuidores, y actores con los cuales desarrollamos nuestros programas sociales.

De cara al futuro, sabemos que nuestra mayor ventaja competitiva será nuestra capacidad de cultivar talento y atraer a quienes desean crecer, transformar y aportar. Cuando alineamos el crecimiento de la empresa con el crecimiento de las personas, consolidamos una cultura fuerte, coherente y atractiva para los mejores profesionales. Todo converge hacia un mismo propósito: hacer del bienestar de las personas la base estratégica que seguirá impulsando el éxito sostenible de Incolmotos Yamaha.

FRANCISCO J. SIERRA
Presidente de la Junta Directiva de Incolmotos Yamaha

JUAN CARLOS GONZÁLEZ
Presidente

Principales Cifras y *Buenas Noticias 2025.*

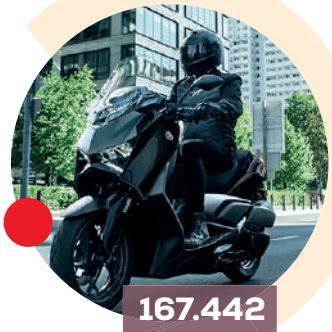


Celebramos el 70° aniversario

de Yamaha durante la **Feria de las 2 Ruedas** y con diversas actividades en las que participaron nuestra red de distribuidores y empleados.

2025 marcó un hito histórico para Colombia:

por primera vez se vendieron **más de un millón de motocicletas** en un solo año. Y en este escenario, Yamaha cerró el año con 167.442 unidades comercializadas y un 15,2% de participación del mercado.



167.442
Unidades



27
Mujeres

Crecimos un 7,4% en nuevos talentos

y avanzamos en participación femenina con **27% de mujeres** que hoy impulsan nuestra evolución.

La Fundación Incolmotos Yamaha

llevó formación musical a **26.350 niños, jóvenes y adultos en todo el país.**



26.350
Beneficiarios

Great Place To Work.®
Certified

Fuimos reconocidos

como **Great Place to Work**, un sello que confirma que en Incolmotos Yamaha no solo se trabaja: aquí se crece, se transforma y se construye futuro.

Por primera vez,

Incolmotos Yamaha participa en el mecanismo de Obras por Impuestos –OXI-, aportando a la dotación de carros de bomberos para 18 municipios de Antioquia, reafirmando su **compromiso con el desarrollo social** y la atención de emergencias en territorios vulnerables.



OXI OBRASXIMPUESTOS



Fuimos destacados

en la **Cumbre de Inversión Social** por nuestro impacto en poblaciones vulnerables y el trabajo articulado con aliados.

Nuestra responsabilidad

con la seguridad vial también dejó una huella importante: Yamaha Riding Academy -YRA-, **capacitó a 2.196 motociclistas en conducción segura,** un crecimiento del 25% con respecto al año anterior.



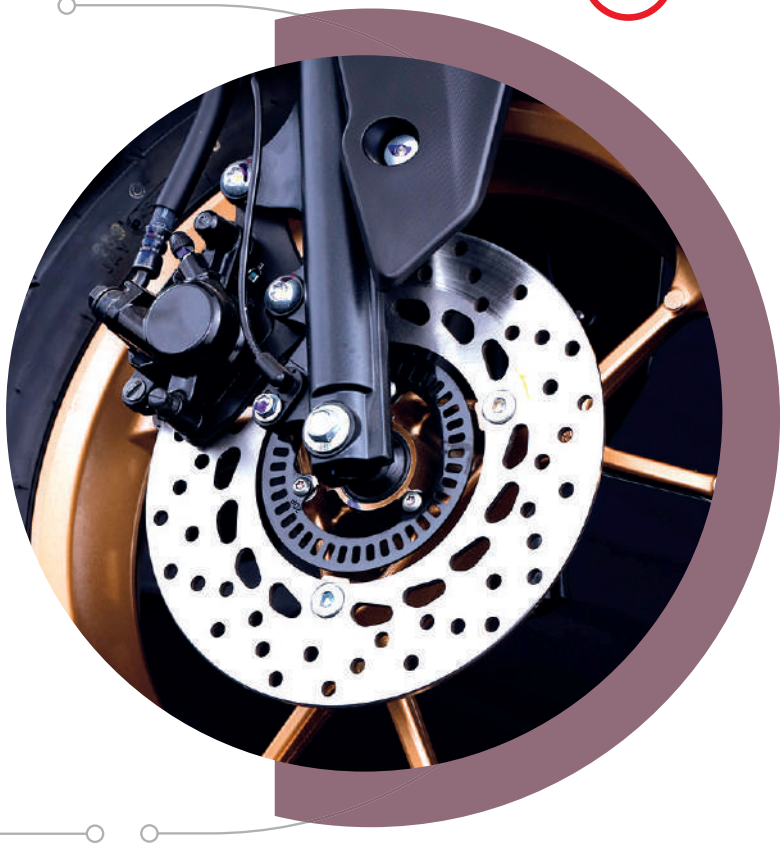
2.196
motociclistas capacitados

Obtuvimos la certificación E19

de Naciones Unidas para nuestros **sistemas avanzados de frenado.** Desde 2025 todo el portafolio de motocicletas ensambladas cuenta con sistemas de frenado ABS y/o CBS.

ABS

UBS





Ocupamos el puesto 108 en el ranking

de **Las 1000 Empresas Más Grandes**, publicado por la Superintendencia de Sociedades. Un ascenso de 34 posiciones, frente al año anterior, que refleja nuestro compromiso con la sostenibilidad y el crecimiento

Yamaha Servicios Financieros – YMFCO

reafirmó su posición como la **principal opción de financiamiento de motocicletas** para la red de distribución, alcanzando una participación del 70% en las motocicletas vendidas a crédito.



70%
de las motocicletas vendidas



– Pusimos en marcha

una **nueva línea de soldadura robotizada** que optimiza la productividad y el bienestar laboral.



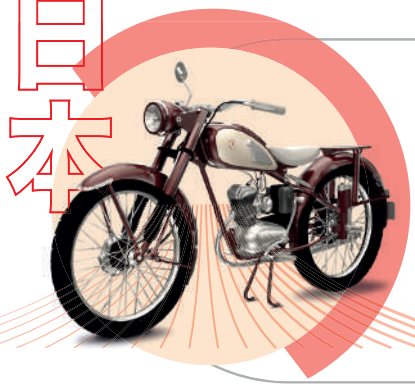
– Realizamos el Grand Prix Yamalube,

primer concurso de técnicos de la red de distribución con énfasis en todos los productos de la marca Yamalube.



– Desde la división musical,

cerramos el año con ventas récord COP49.393 millones y un **crecimiento del 31%** con respecto al año 2024.



– Lanzamos el Reto YA-1,

el programa de incentivos para la **Red de Distribución de Yamaha** en Colombia.



– Nuestro Team Yamaha

logró la participación de tres pilotos colombianos en la YZ BLU CRU **World Super Finale 2025 en Estados Unidos**, una de las competencias de motocross más importantes del mundo.



Alcanzamos la posición número 25

en el Ranking de Innovación Empresarial 2025, elaborado por la ANDI y la Revista Dinero.

Recibimos el Sello AAA

de **sostenibilidad de Corantioquia** por séptimo año consecutivo.

SELLO DE SOSTENIBILIDAD
CORANTIOQUIA
AAA



Las plantas solares generaron

685.781 kWh en 2025, continúan siendo un pilar clave de nuestra transición energética.



Renovamos modelos estratégicos

como la NMAX, Crypton Finn, YZF155 ABS y XTZ150 ABS, y la **NMAX se mantuvo como el scooter más vendido de Colombia.**

MarketingWeek AWARDS 2025

Participamos en el Global Marketing Week 2025

con el caso éxito **“Cómo la imagen de marca entrega valor al cliente”**, destacando el impacto de la imagen de marca en la experiencia del cliente.



Yamaha se ha posicionado

como la **marca de motocicletas más recordada en Colombia**, según el estudio del Top of Mind, realizado por la Revista Dinero y la firma YanHaas.



BLU CRU

El caso de implementación del programa BLU CRU, enfocado en fortalecer la comunidad motociclista en Colombia, **recibió el galardón “Excellent”** como Mejor Caso de Implementación en el Global Marketing Week 2025.



DIMENSIÓN SOCIAL

DESARROLLO SOCIAL SOSTENIBLE

Certificación
Great Place To Work





En nuestra primera participación en la medición obtuvimos la certificación Great Place To Work, la cual reconoce 50 años de trabajo enfocado en el bienestar y desarrollo de las personas en un entorno cuya filosofía ha sido la calidad humana al servicio de todos nuestros públicos de interés.

En esta medición logramos un nivel de participación del 92%, es decir, 1.400 empleados respondieron la encuesta, con la cual no solo conocimos su percepción respecto de la experiencia que tienen en la Compañía, sino que también pudimos comparar nuestra gestión y resultados con otras empresas manufactureras.

Resultados destacados:

Nuestros empleados nos recomiendan como un gran lugar para trabajar: el índice de satisfacción de los empleados de la Compañía se ubicó en un 92%, resultado calificado como muy sobresaliente en comparación con la industria cuyo promedio es del 65%.

Formamos y desarrollamos a nuestro personal: el 73% de nuestros empleados cuentan con formación técnica, tecnológica, profesional y/o postgrado, a diferencia de los empleados de otras compañías de la industria cuya cifra es del 60%.

Nuestros lazos son fuertes: los empleados sienten un fuerte vínculo emocional y un alto sentido de compromiso con la organización, aspectos que fueron valorados con una calificación del 87%, la cual es superior comparada con otras compañías de la industria cuyo resultado promedio en este indicador es del 56%.

Vinculación y permanencia de mujeres en la Compañía: *en 2025 las mujeres representaron el* ***27%*** *de la fuerza laboral y nos destacamos en garantizar su estabilidad laboral, dado que su permanencia en la Compañía fue calificada como excepcionalmente alta en comparación con otras compañías de la industria.*



Nuestras acciones hablan: se destacan los comentarios de nuestros empleados en torno a su percepción de la Compañía:

En 935 comentarios

- 209 Calidad — 22%
- 183 Beneficios — 20%
- 109 Estabilidad — 12%

*"La **calidad humana** de las personas"*
*"Múltiples **beneficios** para los empleados y sus familias"*
*"Brinda **estabilidad laboral** y siempre piensa en el bienestar de sus empleados"*

Género:

Mujeres **27%**

Hombres **73%**

Generaciones

Baby Boomers	Generación X	Millenials	Generación Z
1%	18%	47%	33%

Antigüedad

0-1 año	2- 5 años	6-10 años	11-20 años	Más de 21 años
16%	36%	18%	24%	7%

Tipos de empleados

Operativos	Administrativos	Comerciales
51%	38%	11%

Tipos de contrato

Indefinido	Cotrato de Aprendizaje
96%	4%

Ingresos de personal:

Incrementamos en un 79% los ingresos de personal, que representan 242 nuevos empleados, en comparación con los 185 empleados vinculados en 2024. Cerramos el año con 1.582 empleados directos, en comparación con los 1.473 de 2024.

Del total de ingresos, 78 corresponden a la creación de nuevos puestos de trabajo, pasando de un 3% en 2024 a un 4,93%. Se destaca que de los nuevos puestos de trabajo 22 corresponden a la creación de cargos nuevos en la estructura organizacional.



*Dentro del personal vinculado **20 corresponden a alumnos del Instituto Técnico Yamaha - ITY.** Así mismo, logramos la vinculación de **58 mujeres**, lo que representa un incremento del **123%** respecto al año anterior, en el que fueron vinculadas 26. Resaltando que **25 mujeres (43%)** ingresaron para hacer parte del proceso productivo.*

Promociones de personal interno

Seguimos apostando al crecimiento de nuestro talento interno, incrementando las promociones internas (ascensos) en un 12%, pasando de 69 promociones en 2024 a 77 en 2025. De las promociones realizadas 11 fueron de mujeres y 66 de hombres.



Nataly Zapata
Supervisora Taller Ensamble

Destacamos la promoción interna de la primera mujer Supervisora, quien se graduó como Tecnóloga en gestión logística con el programa desarrollado internamente en la Compañía y la primera mujer Inspectora de Calidad, quien se graduó de nuestro Instituto Técnico Yamaha - ITY.

Índice de rotación de personal:

Logramos mantener nuestro índice de rotación de personal en un 7% en comparación con el 41% de la rotación de personal del país, según cifras de la OCDE - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Empleados Pensionados:

La estabilidad laboral nos caracteriza, 90 personas se han pensionado en la Compañía, incluyendo los 11 empleados pensionados en 2025.

Onboarding – Inducción corporativa:

321 personas, entre nuevos empleados, aprendices y alumnos ITY participaron de la experiencia de bienvenida a la Compañía, destacando que 63 de ellos fueron alumnos del ITY - Instituto Técnico Yamaha.

Así mismo, 253 familiares de los nuevos empleados participaron de esta experiencia, con quienes se compartió información de nuestra filosofía corporativa, valores y la propuesta de valor al empleado.

Entrenamiento

Se garantizó que tanto los 242 nuevos empleados, así como 48 de los 77 empleados promovidos internamente, desarrollaran su proceso de entrenamiento en el cargo.

Plan de Formación Corporativo:

Contamos con un total de 96 programas de formación con 3.264 participaciones, para un total de 20.460 horas de formación en los siguientes programas:



Taller Acompañamiento de Equipos División Comercial

Modelo de Liderazgo Corporativo:

Realizamos el lanzamiento de nuestro modelo de liderazgo, diseñado en alianza con la Universidad EAFIT, con el cual impactamos a 297 empleados con roles de liderazgo y líderes en formación, con los siguientes programas:

- Despertar de la consciencia, 239 líderes de niveles tácticos y estratégicos participaron de este programa, el cual estaba orientado al fortalecimiento del liderazgo personal.
- Escuela de Supervisores, en la cual 38 líderes trabajaron en su proyecto de vida y en el fortalecimiento de competencias humanas y técnicas.
- Liderazgo Joven, en el que 6 jóvenes de procesos productivos iniciaron su formación como líderes, destacando que de esta cohorte se logró la promoción interna de la primera mujer supervisora de planta de producción.
- El nuevo líder Yamaha, en la que 14 nuevos líderes que han ingresado y han sido promovidos internamente iniciaron su camino de fortalecimiento en competencias de liderazgo.
- Impacto M, en el que, en alianza con la ANDI, a través de mentorías internas, se trabajó en el fortalecimiento del liderazgo femenino en la Compañía.





Programa para la formación superior:

Con el beneficio económico educativo logramos acompañar a 48 empleados en su camino de formación en los siguientes niveles:

- Técnico: 1
- Tecnológico: 8
- Pregrado: 27
- Especialización: 7
- Maestría: 5



Programas de formación In-Company:

En alianza con la Institución Universitaria ESUMER apoyamos el desarrollo profesional de 133 empleados con los siguientes programas de formación:

- Tecnología en Logística: 80 empleados.
- Tecnología en Mercadeo: 36 empleados.
- Especialización en Gerencia de Proyectos: 7 empleados
- Especialización en IA: 10 empleados.



Graduados ESUMER - 2025

Semillero de Soldadura:

En alianza con la UPB - Universidad Pontificia Bolivariana formamos talentos a través de nuestro semillero en el que participaron 40 empleados, de los cuales 4 fueron promocionados para hacer parte del equipo de la Planta de Soldadura. Con esta cifra incrementamos la participación en este semillero en un 18% respecto al año anterior.

Además, al cierre del periodo, 10 participantes del semillero se encontraban en proceso de selección interno, lo que refleja el impacto positivo de esta estrategia.



Entre los principales resultados de este semillero se destacan el fortalecimiento de la cultura de desarrollo y retención de empleados, la disminución de tiempos y costos de reclutamiento, así como la consolidación de un proceso más eficiente para la satisfacción de las necesidades del área productiva.

Programa Liderando con el Corazón:

Continuamos fortaleciendo los lazos de comunicación y trabajo en equipo a través del programa “Liderando con el Corazón” en alianza con la Universidad Católica Luis Amigó, con el que acompañamos a nuestros empleados ubicados en Bogotá, Cali, Pereira, Bucaramanga y Montería, cubriendo todos los Puntos de Venta de Motocicletas, Musical y Escuelas, para un total de 299 participantes.

Desarrollo Humano en Operaciones Logísticas



Durante 2025 se fortaleció de manera significativa el desarrollo del talento humano y la inclusión en la operación logística. Cinco colaboradores fueron promovidos a nuevos cargos dentro de la organización, evidenciando oportunidades reales de crecimiento interno. Adicionalmente, nueve integrantes del equipo culminaron exitosamente la Tecnología en Logística mediante el convenio ESUMER–Incolmotos Yamaha, fortaleciendo las capacidades técnicas del área.

Se consolidó el aporte femenino en el Centro de Partes, alcanzando más del 30% de participación en la planta de colaboradores, promoviendo un entorno diverso e inclusivo.

Para responder al crecimiento operativo, se incorporaron 14 nuevas personas al equipo, lo que permitió incrementar la capacidad instalada y soportar el crecimiento de los negocios.

Estas acciones reflejan un compromiso claro con la generación de empleo formal, la formación continua y el fortalecimiento del capital humano como eje central del desempeño logístico.

Participación en YBS - Yamaha Business School:

Nuestro Gerente Financiero participó en el programa de formación YBS -Yamaha Business School-, organizado por YMC. Este programa tiene como propósito fortalecer el liderazgo a nivel global, fomentar la colaboración entre filiales y promover la innovación a través del intercambio cultural y el desarrollo de proyectos estratégicos. A lo largo de sus diferentes módulos, los participantes trabajaron en autoconocimiento y desarrollo personal, comunicación efectiva y liderazgo colaborativo, comprensión intercultural, y pensamiento estratégico e innovación, buscando consolidar una visión global alineada con los valores y retos del grupo.

Nos enorgullece destacar que el proyecto presentado a YBS en conjunto con participantes de otras filiales: Pasaporte Yamaha, fue reconocido como el mejor proyecto de la cohorte 2025, el cual está enfocado en la mejora de la experiencia y el compromiso de los empleados a través de la promoción de actividades sociales, culturales y de aprendizaje. Este logro refleja el compromiso, la capacidad y el espíritu de desafío de nuestro talento, así como nuestra apuesta por el desarrollo de líderes que representen a la compañía con excelencia a nivel global.





Juan Daniel Rojas - Gerente Financiero

Misiones internacionales:



Viaje de entrenamiento a YMDA - Yamaha Motor Da Amazonía

Se llevó a cabo un viaje de entrenamiento a YMDA (Brasil), con el objetivo de fortalecer las capacidades del equipo de aseguramiento metrológico, permitiendo unificar criterios en métodos de medición y alineación de piezas, mediante el uso de un software especializado y buenas prácticas de control dimensional.

Viaje de Empleados de Incolmotos Yamaha a YMDA, Lugar: Laboratorio de Metrología en YMDA Participantes: John Morales y Sergio Peña.

Viaje de Negocios a SAKURA, proveedor de YMDA -Yamaha Motor da Amazonía

En compañía de nuestro proveedor local UMO, se llevó a cabo un viaje de negocios a SAKURA, proveedor de mofles de YMDA, con el objetivo de hacer un benchmarking sobre su proceso de granallado para la preparación de superficies antes de pintura, ya que es un nuevo proceso que UMO estaba buscando implementar en pro de mejorar la calidad de nuestros mofles.

Además, se lograron validar e identificar buenas prácticas de manufactura que le permitieron a UMO mejorar sus procesos.



Viaje de funcionarios de nuestro proveedor UMO e Incolmotos Yamaha (Belisario Azcarate) a SAKURA, proveedor de mofles de YMDA (Brasil).

Welding conference 2025 en YIMM – Yamaha Indonesia Motor Manufacturing

En julio de 2025 se llevó a cabo el Welding Conference en YIMM - Yamaha Indonesia Motor Manufacturing en la que hubo participación del equipo de soldadura y del equipo de Ingeniería, donde se presentó el proyecto de la línea robotizada, lo que permitió aumentar significativamente la visibilidad y posicionamiento de Incolmotos Yamaha dentro del grupo.

Durante esta experiencia, se obtuvieron beneficios concretos como un ahorro aproximado de USD 16.000, gracias a que, durante la visita, se adquirieron los planos de fabricación de todos los dispositivos de inspección y las imágenes de las 16 matrices de soldadura correspondientes al nuevo modelo AEROX.



*Este intercambio técnico no solo representó un **ahorro económico considerable,** sino que también fortaleció el conocimiento del equipo y permitió acceder a información clave para el desarrollo y la mejora de procesos internos.*

Welding conference 2025 en YIMM . De izquierda a derecha Sr Seiji Fujisawa, secretario general YMC Welding Conference, Ingeniero Luis Alberto Gil Jefe de ingeniería INCOLMOTOS YAMAHA, Ing Jose Luis Agudelo jefe de soldadura INCOLMOTOS YAMAHA

Asistencia al HR Tech

Nuestro Gerente de Informática y nuestra Gerente de Talento Humano participaron en el HR Tech, evento que durante 25 años ha reunido a líderes de talento humano y TI de todo el mundo para explorar la tecnología y transformar las estrategias de la gestión del talento, integrando tecnología y cultura organizacional.

La edición 2025 se centró en la exploración de la **IA - Inteligencia Artificial,** automatización e innovación digital. Incluyó conferencias, exposiciones de tecnología, startups y espacios de intercambio profesional.

Asistencia de empleados a programas internacionales

- Advance Factories, España, 4 días, 2 personas: Juliana Cardona – Jefe de Tecnologías y Juan Camilo Rendón - Auxiliar Manejo de Datos.
- HR Tech, Estados Unidos, 4 días, 2 personas: Jean Karolyn Cañas - Gerente Talento Humano y Luis Osorio – Gerente Sistemas.
- 18th Global IT Governance Committee, Japón, 3 días, 2 personas: Edwin Andrade – Jefe de infraestructura de datos y Gustavo Cifuentes – Director TI.
- LATAM Distributor Summit 2025, realizado por el proveedor Meinl Percussion, Antigua – Guatemala, 3 días, 1 participante: Waldir Guzmán - Coordinador Mercadeo Musical.
- Reunión de Distribuidores de Yamaha Music Latin America 2025, Panamá, 2 días, 3 participantes: Juan Carlos González - Presidente, Mateo Ramos – Jefe Ventas y Mercadeo Musical y Santiago Aristizábal - Gerente Musical.

- Seminario Latinoamericano de Servicio Técnico Yamaha, Panamá, 2 días, 2 participantes: Jennifer Loaiza – Coordinadora Servicio Técnico Musical y Omar Rodríguez - Técnico Electrónico Musical.
- P&A Marketing Campaign Meeting. Reunión de Marketing de Repuestos y Accesorios, Japón, 5 días, 2 participantes: Marcela Jiménez - Jefe Venta Repuestos y Jairo Ossa – Director Comercial.
- Participación Feria EICMA 2025 - Exposición Internacional de la Motocicleta y sus Accesorios-. Milán, Italia, 3 días, 1 participante: Diana García - Jefe E-commerce.
- Reunión GMW- Global Marketing Week 2025, Japón, 5 días, 2 participantes: Marcela Hoyos – Gerente Mercadeo y Juan Lorenzo Vélez - Gerente Ventas Motocicletas.
- Reunión NKA-Next Kando Action YMC, Japón, 5 días, 1 participante: Marcela Hoyos – Gerente Mercadeo.
- Reunión Yamaha Europa Marketing Digital, Amsterdam, 5 días, 1 participante: Marcela Hoyos – Gerente Mercadeo.
- Welding Conference en YIMM - Yamaha Indonesia Motor Manufacturing -, Indonesía - Yakarta, 3 días, 2 participantes: José Luis Agudelo – Jefe Planta Soldadura, Luis Alberto Gil – Jefe Ingeniería.
- GSCM Global Supply Chain Management, Iwata - Japón, 5 días, 2 participantes: Diego Henao – Jefe Compras Nacionales, Natyhelem Gil - Jefe Compras Internacionales.
- 12th QA cooperative meeting - Reunión de Calidad, Chennai – India, 2 días, 1 participante: Benjamín Álvarez - Gerente Calidad.
- Big Bikes 2025, Capacitación en motores de alto cilindraje, Japón, 9 días, 1 participante: John Alexander Herrera – Instructor Técnico.
- Formación herramienta de diagnóstico Texxa y visita centro de formación Yamaha Brasil, 8 días, 1 participante: Luis Angel Guerra – Instructor Técnico.
- Grand Prix Nacional de técnicos Argentina, Argentina, 5 días, 2 participantes: Antonio Jalim Rebage – Coordinador Capacitación Técnica y Luis Alberto Jiménez – Instructor Técnico.
- World Technician Grand Prix, Japón, 8 días, 2 participantes: Robinson Zapata – Jefe Capacitación Técnica y Duván Bedoya - Técnico Participante.
- Ceremonia premiación Grand Prix Yamalube 2025 para técnicos, Japón, 7 días, 3 participantes: Manuel Ayaso – Instructor YPA -Yamaha Parts Academy, Brahyan Bustamante - Técnico Participante y Cristian José Igua - Técnico Participante.

- Visita a Sakura Brasil, proveedor de mofles de YMDA – Yamaha Motor de Amazonía, en compañía del proveedor local UMO para reconocimiento de buenas prácticas de manufactura, Brasil, 2 días, 1 participante: Belisario Azcárate - Coordinador Integración Nacional.



Bienestar de los empleados y sus familias

Préstamos de Compañía

Apoyar el cumplimiento de las metas de nuestros empleados es también una prioridad, por eso a través de préstamos directos por la empresa aportamos en el logro de sus objetivos:

11 empleados accedieron al préstamo de vivienda, de los cuales 3 adquirieron su primera vivienda, 7 mejoraron las condiciones de sus hogares y 1 pagó su crédito hipotecario.

4 empleados accedieron al préstamo de estudio y 4 al préstamo de calamidad doméstica.



Descuentos para empleados en productos de la marca

Otorgamos un total de 685 descuentos en productos de nuestra marca, beneficiando a nuestros empleados y a su grupo familiar de la siguiente manera:

- Descuento en compra de motocicletas: otorgamos 606 descuentos, de los cuales 456 fueron para empleados y 150 para familiares de nuestros colaboradores.
- Descuento en compra de productos musicales: otorgamos 79 descuentos, de los cuales 57 fueron para empleados y 22 para miembros de su grupo familiar.

Acompañamiento y Educación Financiera

Brindamos acompañamiento y asesoría financiera a 171 empleados, de los cuales 17 fueron acompañados en procesos de normalización financiera. En esta actividad se destacan las Mentorías Financieras realizadas en alianza con la Fundación Universitaria María Cano, donde se brindaron espacios personalizados en torno a los buenos hábitos financieros, estrategias de ahorro y disminución de niveles de endeudamiento.

Actividades de Bienestar

Familias en Fábrica: desarrollamos dos jornadas de esta importante actividad que reúne a empleados y a sus familias en las instalaciones de la Planta Girardota, en las dos ediciones contamos con un total de 752 participantes:

Familias en Fábrica con Propósito: profundizamos en nuestra misión de crear Kando con la visita de 431 empleados y familiares.

Familias en Fábrica Yamaha Day: en la conmemoración de los 70 años de Yamaha, exploramos nuestro ecoparque, conocimos las especies de árboles y flores que nos rodean en este espacio de conservación natural contando con 321 participantes.



Familias en Fábrica Yamaha Day.

Fiesta de la Familia: en un evento realizado en simultáneo a nivel nacional, todos nuestros empleados en compañía de sus familias vivieron un momento de gratitud por los logros obtenidos en el 2025. Se contó con la participación de 3.761 personas a nivel nacional y se entregaron 627 regalos a los hijos de nuestros empleados.







Fechas especiales

- Día de la mujer y día del hombre: festejamos estas fechas especiales entregando 1.650 obsequios a las mujeres y hombres de la Compañía.
- Día de la madre y día del padre: reconocimos el importante rol que cumplen nuestros padres y madres, entregando un total de 1.000 obsequios.
- Halloween: se contó con la participación de 108 empleados en nuestro tradicional concurso de disfraces a nivel nacional.
- Bienvenida a la Navidad: abrimos el último mes del año con música y con la entrega de 1.651 obsequios navideños.
- Concurso de Pesebres: 31 empleados participaron en la construcción de los tradicionales pesebres.









Gestión de la Salud y la Seguridad en el Trabajo

Resultados de accidentes de trabajo

Se mantuvo estable la cifra de accidentes de trabajo, cerrando el año con una tasa de accidentalidad del 2,46% ubicándonos por debajo de la tasa de accidentalidad del sector de motos, la cual se ubicó en el 4,75%.

- PESV - Plan Estratégico de Seguridad Vial

Logramos articular el PESV - Plan Estratégico de Seguridad Vial - con el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, promoviendo hábitos de conducción segura y consciente, por medio de campañas de sensibilización.

Así mismo, logramos una disminución en la siniestralidad vial de nuestros empleados y contratistas del 27,6%, lo que evidencia el mejoramiento continuo de nuestro PESV - Plan Estratégico de Seguridad Vial - y la preservación de la vida de los diferentes actores viales.

Camino a la Certificación en la Norma ISO 45001

Logramos elevar los estándares del SGSST – Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo- con el proceso de implementación de la norma ISO 45001, creando entornos más seguros y fortaleciendo la participación de todos los empleados. Gestionando un proceso sostenible y medible, con impactos positivos en el comportamiento de los indicadores, generando sinergias estratégicas con los demás procesos de la compañía en pro de la seguridad de los empleados.

Actividades de promoción y prevención

- Talleres Osteomusculares: se realizaron talleres educativos y prácticos diseñados para prevenir lesiones osteomusculares, contando con una participación de 240 empleados.
- Programa de Nutrición: 400 personas participaron en diferentes charlas virtuales como: Prevención de las dietas de moda, te reto a probar, micronutrientes, microbiota intestinal y atenciones nutricionales individuales.
- Adicionalmente, se brindaron consultas personalizadas a 60 personas con riesgo cardiovascular con el fin de promover el cambio de hábitos, permitiendo controlar factores como la hipertensión, colesterol, diabetes y la obesidad.



- Acondicionamiento Físico: esta actividad está dirigida dos veces a la semana al área de soldadura y brigada de emergencias, con una participación por parte de la Brigada de Emergencias de 30 personas y 28 personas del área de soldadura, cuyo objetivo es la prevención de alteraciones osteomusculares a través de planes de actividad física.

- Pausas Activas: con una participación de 1.300 personas, el objetivo es la promoción de hábitos saludables a través de micro pausas de actividad física en el entorno laboral.
- Meditación: se promovieron espacios de meditación guiada para reducir el estrés en los que participaron 110 empleados, esta actividad busca mejorar la concentración y fortalecer el bienestar emocional, promoviendo un ambiente laboral equilibrado, potenciando la productividad y el trabajo en equipo.
- Atenciones psicológicas: con el objetivo de fortalecer la salud mental, se brindaron herramientas para la gestión de las emociones a 45 empleados a través de citas psicológicas personalizadas.
- Programa Prometo Cuidarme: con una participación de 75 personas, a través de la promoción del trabajo en equipo, gestión de emociones y fortalecimiento de la comunicación, se mitigaron los factores de riesgo que pueden provocar trastornos emocionales y físicos a largo plazo en los trabajadores.
- Campañas de comunicación enfocadas en Seguridad y Salud en el Trabajo: promovimos la comunicación permanente con nuestros empleados, con el fin de brindar herramientas para la adopción de buenos hábitos que favorecen la salud física y mental.

- Manejo de sustancias químicas.
- Cuidado de la voz.
- Prevención de la fiebre amarilla.
- Prevención de consumo de bebidas energizantes.
- Alimentación saludable.
- Salud mental.
- Autocuidado.
- Prevención y manejo de la ansiedad.
- Prevención de trastornos alimenticios.
- Prevención del consumo de cigarrillo.
- Campañas de seguridad vial: muévete con responsabilidad, tu familia te espera, te queremos vivo, reporte de siniestros viales, zonas de alto riesgo, inspección de motocicletas, YRA.



Reinducción de Seguridad y Salud en el Trabajo a nivel nacional

Desarrollamos un espacio para todo el personal a nivel nacional, donde se abordaron temas como la importancia del uso de EPP - Elementos de Protección Personal, la prevención de accidentes de trabajo, promoción de la salud mental, el autocuidado, entre otros.

En Antioquia, se desarrolló un espacio diferencial a través de la música y la puesta en escena con el proveedor Improlife. En las ciudades, la reinducción se realizó a través del juego, de una forma lúdica y participativa, con el acompañamiento del equipo de SST – Seguridad y Salud en el Trabajo-.







Jornada de Salud y Bienestar

Con una participación total de 810 empleados, se promovieron estrategias para el cuidado de la salud, a través de diversas actividades lúdicas, educativas y de sano esparcimiento, entendiendo la salud como el bienestar integral entre lo físico y lo mental. En las ciudades se realizaron charlas virtuales con diferentes temas de prevención, logrando conectar a todos los Puntos de Venta de motos, musicales y escuelas.



Inversión Talento Humano

Inversión Desarrollo del Talento Humano:
Great Place To Work: COP 91 millones
Plan de formación corporativo: COP 291 millones
Modelo de liderazgo corporativo: COP 240 millones
Programas de formación Incompany: COP 364 millones
Semillero de Soldadura: COP 23 millones
Desarrollo de equipos: COP 112 millones
Programa de crecimiento de formación superior: COP 114 millones
Total: COP 1.235 millones

Inversión en Bienestar de Empleados y sus Familias:
Préstamos de vivienda: COP 198 millones
Préstamos de estudio: COP 49 millones
Préstamos de calamidad doméstica: COP 56 millones
Familias en Fábrica: COP 2 millones
Fiesta de la Familia: COP 460 millones
Celebración Fechas Especiales: COP 15 millones
Total: COP 780 millones

Seguridad y Salud en el Trabajo: COP 162 Millones

Inversión total Gestión del Talento Humano: COP 2.177 millones

ALIADOS:

Privados
- Improlife
- ARL SURA
- Comfama
- Óptica Santa Lucía
- Salamanca
- Induali
- Corazón de niño
- Un Alma
- InMind
- ANDI - Asociación Nacional de Empresarios
- People´s Voice
- Juan Guillermo Herrera Abogados
- Respuestas Laborales

Públicos:
- Policía Nacional
- Corantioquia

Academia:
- UPB - Universidad Pontificia Bolivariana
- Universidad EAFIT
- Institución Universitaria ESUMER
- Fundación Universitaria María Cano

Fundación Incolmotos Yamaha

En 2025, la Fundación Incolmotos Yamaha consolidó su contribución al desarrollo social sostenible al beneficiar a 26.620 personas mediante sus programas de formación musical y técnica, lo que representa un crecimiento del 20% frente al año anterior. Los resultados de impacto reportados se fundamentan en mediciones realizadas con beneficiarios, docentes y entidades aliadas en los territorios donde la Fundación tiene presencia, y evidencian avances consistentes en bienestar, inclusión social y desarrollo integral. Este crecimiento reafirma el compromiso de Incolmotos Yamaha a través de su Fundación con la formación de capacidades, la generación de oportunidades y la construcción de comunidades más equitativas y resilientes.





ITY - Instituto Técnico Yamaha



*Como programa de formación técnica para el empleo en mecánica de motocicletas, el Instituto Técnico Yamaha aporta a la reducción de brechas de acceso a oportunidades laborales y al fortalecimiento del talento joven del país. En 2025 benefició a **866 personas** a través de programas de formación técnica, cursos de extensión y procesos de proyección social, registrando un crecimiento del **68% frente al año anterior, en trabajo articulado con 29 aliados.***

El 84% de los estudiantes se mantuvo en el programa y el 81% de los egresados se encuentra vinculado laboralmente, lo que evidencia la pertinencia de una formación alineada con las necesidades reales del sector productivo. Este impacto se ve fortalecido por el trabajo articulado con instituciones de educación superior y entidades como la Universidad Pontifica Bolivariana UPB, la Universidad EIA, el SENA y aliados del sector privado, consolidando un modelo de formación para el empleo alineado con la sostenibilidad social, la empleabilidad juvenil y el desarrollo territorial.



Estudiantes del Curso Técnico en Mecánica de Motos Cohorte 2025-2.

Becas ToKando





Participantes Becas ToKando en Isla Grande – Cartagena, en alianza con Polikem.

A través de la educación musical y la formación en valores, Becas ToKando promueve el desarrollo integral de niños y jóvenes, fortaleciendo el tejido social y el sentido de pertenencia en las comunidades educativas. Durante 2025, el programa benefició a 19.277 niños y jóvenes, alcanzando un crecimiento del 21% frente al año anterior, en trabajo articulado con 112 aliados.

El 85% de los beneficiarios reportó mejoras en habilidades sociales, el 92% manifestó mayor motivación por su desempeño académico y el 78% avanzó en la construcción de su proyecto de vida, evidenciando cómo la música se consolida como una herramienta efectiva para la permanencia escolar, el fortalecimiento de capacidades personales y de valores, y la proyección de oportunidades de futuro.

Música para Ver

Música para Ver impulsa la inclusión social de personas con discapacidad visual y cognitiva mediante la música como herramienta de aprendizaje, expresión y desarrollo personal. En 2025, el programa benefició a 1.347 personas, registrando un crecimiento del 13% frente al año anterior, en trabajo articulado con la Fundación Uno más Uno y 45 aliados más.

El 80% de los beneficiarios reportó mejoras en su autoestima, el 70% evidenció avances en el acompañamiento y la comunicación familiar, y el 75% percibió un mayor reconocimiento e inclusión en su entorno comunitario, contribuyendo a la reducción de barreras y estigmas, y a la construcción de comunidades más inclusivas.



Participantes del programa Música para Ver.

EvoKando

Aportamos al bienestar integral de los adultos mayores a través de la música, promoviendo un envejecimiento activo, digno y socialmente participativo. Durante 2025, el programa benefició a 2.404 adultos mayores, alcanzando un crecimiento del 45% frente al año anterior, en trabajo articulado con 39 aliados.

El 96% de los participantes reportó mejoras en su bienestar emocional, el 95% avances en memoria, atención y concentración, y el 97% mejoras en coordinación y motricidad, evidenciando el impacto positivo de la música en la calidad de vida, la autonomía y la conexión social de las personas mayores.



Participantes del programa EvoKando en alianza con la Alcaldía de Bello

Vientos del Mañana

Ofrecemos formación musical, técnica y pedagógica a músicos, docentes y gestores culturales, contribuyendo a la sostenibilidad de los procesos musicales en los territorios. En 2025, el programa benefició a 2.137 personas en trabajo articulado con 22 aliados.

Fortalecimos el proceso formativo de la Sinfónica del Nus como proyecto estratégico regional, consolidando su nivel técnico, cohesión artística y sostenibilidad en alianza con Gramalote Colombia. En mayo de 2025 participó en el concurso internacional Festiband, donde obtuvo el segundo puesto en la categoría juvenil, logro que ratifica su proyección artística.



Taller de Luteria en Santa Marta

Durante el periodo, se desarrollaron procesos de capacitación en pedagogía musical, interpretación instrumental, luthería y gestión de proyectos culturales. Como parte de la innovación pedagógica del programa, se creó el Método del instrumento Trova para Yamaha Corporation, orientado a facilitar la transición desde la iniciación musical con flauta dulce hacia los instrumentos de bronce. En alianza con el SENA, se abrieron tres nuevas cohortes en programas técnicos y tecnológicos, beneficiando a 330 personas, y junto a Yamaha Musical se fortaleció el ecosistema musical mediante procesos de capacitación en producción musical, impactando a 462 personas.

Escuelas Yamaha

Fomentamos el aprendizaje de la música y el desarrollo artístico a través de una educación estructurada y de calidad. En 2025, con el apoyo de 20 aliados, las tres escuelas acompañaron a 589 estudiantes, fortaleciendo sus habilidades musicales y su proyección artística, y **23 estudiantes fueron certificados bajo el sistema de** educación musical Yamaha en Piano y Guitarra.

Durante el año, espacios de circulación y creación musical como el Popular Music Concert permitieron que más de 30 estudiantes de todas las escuelas mostraran su talento en escenarios de proyección artística, mientras que el Festival Infantil y Juvenil de

Piano Yamaha reunió a más de 200 estudiantes a nivel nacional, fortaleciendo el desarrollo técnico y expresivo. Asimismo, el concierto Rock in MED contó con más de 120 asistentes, con la participación de 7 bandas de estudiantes de la Escuela Yamaha Medellín y una banda invitada de alumnos y exalumnos. En el JOC - Junior Original Concert, participaron 14 compositores de las Escuelas Yamaha de Colombia y una compositora invitada de la Escuela Yamaha de Costa Rica, ampliando el alcance del modelo educativo y de creación musical a nivel regional.





Concierto de Fin de Año, Escuela Yamaha Cali.

Navidad ToKando

Continúa siendo una iniciativa que integra a colaboradores, distribuidores y aliados en un propósito común: brindar un momento de alegría y bienestar a niños y niñas en situación de vulnerabilidad, fortaleciendo el sentido de comunidad y solidaridad. En 2025, la iniciativa benefició a 1.638 niños y niñas, a través de 9 entidades en 7 departamentos, gracias al compromiso de los equipos de los puntos de venta, áreas administrativas, plantas de producción y distribuidores de Incolmotos Yamaha.





Navidad ToKando, Incolmotos Yamaha en el Municipio de Copacabana y Pereira.

Voluntariado Corporativo

Es un mecanismo mediante el cual la organización facilita que sus colaboradores participen de manera libre y solidaria en iniciativas de impacto social. A través de estas acciones, los voluntarios ponen al servicio de las comunidades su tiempo, conocimiento y compromiso, materializando en cada actividad el espíritu de nuestro lema: “Calidad humana a su servicio”.

En 2025, el programa benefició a 938 personas, con la participación de 862 voluntarios, reflejando el compromiso de los equipos con la generación de valor social y el fortalecimiento de relaciones de largo plazo con los territorios donde la compañía tiene presencia.



Voluntariado EvoKando en Hogar de Ancianos San Cristobal.

- Milagros de Vida: se entregaron 14.462 elementos de bienestar personal para neonatos beneficiando a más de 100 familias con la vinculación de 22 voluntarios.
- Corporación Ángeles Custodios: se beneficiaron 80 niños con el apoyo de 45 voluntarios.
- Hogar de Ancianos San Cristobal: se beneficiaron 141 adultos mayores con la participación de 17 voluntarios.
- Instituto de Capacitación los Álamos: se beneficiaron 313 integrantes de este instituto con la participación de 28 voluntarios.
- Cajas de Amor – Fundación Solidaridad en Marcha: se beneficiaron 75 familias para un total de 300 personas de zonas con alta vulnerabilidad con la participación de 750 voluntarios.

Programa ECOESCUELAS

Durante el 2025 participamos del programa ECOESCUELAS, liderado por CORANTIOQUIA, el cual busca llevar la conciencia ambiental a las escuelas rurales.

Para este año donamos 210 galones de pintura recuperada, impactando un total de 10 escuelas rurales de igual número de municipios; Ituango, Anzá, Caicedo, Segovia, Yolombo, Santa Barbara, Montebello, Yondó, Angostura y El Bagre. Aumentando esta donación en un 13% con respecto al año anterior.





Escuela para la vida la Cejita del municipio de Anzá.

Inversión Fundación

Total: COP 4.820 millones

ALIADOS:

Privados

190 entidades privadas entre empresas, fundaciones y distribuidores de motos y musical

Públicos:

97 entidades Públicas

Comunidades:

Voluntariado y aportantes de Incolmotos Yamaha al plan noticas.

Cooperación internacional

- YCJ - Yamaha Corporation Japan
- YMDLA - Yamaha Music Latin America
- Wood

Academia

- UPB - Universidad Pontificia Bolivariana
- Universidad EIA
- SENA
- Universidad Autónoma de Manizales
- Tecnológico de Antioquia
- Universidad Católica de Oriente.

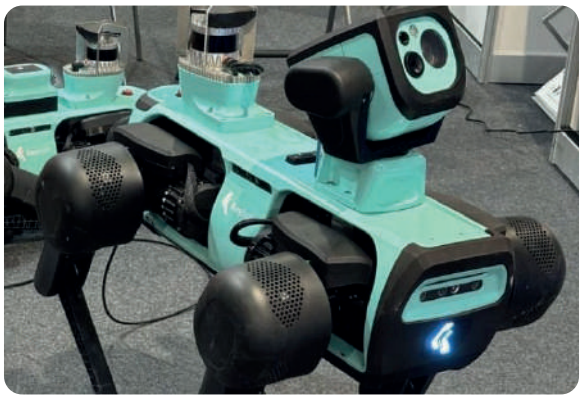
División de TI

Feria Internacional Advance Factories

Como parte del proceso de vigilancia tecnológica, dos empleados del área de Nuevas Tecnologías participaron en esta feria realizada en Barcelona (España), referente internacional en automatización industrial, digitalización de plantas productivas e industria 4.0, que reúne a fabricantes, integradores tecnológicos y expertos del sector a nivel global.







Evento Advance Factories, Juliana Cardona y Juan Camilo Rendón.

Ecosistema de innovación

El trabajo conjunto con aliados estratégicos ha permitido acceder a conocimiento especializado, adoptar tecnologías de vanguardia y acelerar procesos de experimentación e investigación aplicada. A partir de las necesidades de la compañía, distintos aliados desarrollaron nuevas capacidades que fortalecieron su portafolio, dando lugar a soluciones a la medida con potencial de ser aplicadas dentro y fuera de la organización a 6 aliados (Quartam, Software Andes, B2Chat Nediar, QUIX y WebPrograMo), en países como México y Perú, al tiempo que impulsan el desarrollo del ecosistema tecnológico y competitividad nacional.



Red de Ensamble

Desde el año 2014, las compañías Haceb, Sofasa, Auteco, Akt Motos, Mitsubishi Electric de Colombia e Incolmotos Yamaha colaboran para generar sinergias que impulsen su competitividad y contribuyan al desarrollo sostenible del país, a través de cuatro espacios de trabajo enfocados en estrategia, gestión del conocimiento, proveedores y sostenibilidad.

- Se realizaron 14 referenciaciones entre las 6 empresas de la red, con 99 participaciones y 202 horas hombre de transferencia de conocimiento en los siguientes temas: eficiencia energética, compras internacionales, logística interna, huella de carbono, seguridad física, impuesto al timbre, escuela de destrezas, Instituto técnico Yamaha, comunicaciones corporativas, Talento Humano, Mobilize Renault y sostenibilidad.

- Se capacitaron 300 personas en "Mindset posibilista en tiempos complejos" de los cuales 52 fueron de Incolmotos Yamaha.



Jóvenes del programa Parceros de la Alcaldía de Medellín.

- Nos vinculamos al programa Parceros de la Alcaldía de Medellín para acercar a jóvenes en situación de vulnerabilidad al entorno empresarial formal; 170 jóvenes visitaron las instalaciones de las seis compañías, de los cuales 35 recorrieron Incolmotos Yamaha. En 2026 accederán a programas de formación para el trabajo, enfocados en mecánica de motocicletas, habilidades blandas y otras competencias técnicas.

Inversión: COP 4.5 millones.

Feria Innovamente 2025

Este encuentro entre colaboradores, universidades y empresas aliadas reunió 31 stands con 12 proyectos internos, 3 externos y la oferta académica de 16 instituciones, con más de 600 participaciones, junto con 7 talleres y conferencias sobre creatividad, presentación de proyectos, inteligencia artificial, ciberseguridad y habilidades artísticas, que sumaron más de 500 participaciones.





Exposición de proyectos internos, externos y oferta académica de instituciones aliadas y conferencia sobre tendencias en Inteligencia artificial.

Inversión: COP 9.8 millones.

Programa Reto Campus – Alianza Universidad - Empresa

En Incolmotos Yamaha trabajamos con universidades para plantear desafíos reales de la compañía y desarrollar, junto con estudiantes y docentes, soluciones aplicadas en temas como ingeniería, procesos, economía circular e innovación. Esta colaboración también permite que los estudiantes fortalezcan su aprendizaje al tener un mayor acercamiento a los retos y dinámicas del sector empresarial.



En 2025 participaron 3 universidades, se vincularon 33 estudiantes y 4 docentes, y se generaron 6 propuestas de solución, de las cuales 3 van a avanzar a etapa de pilotaje en 2026.



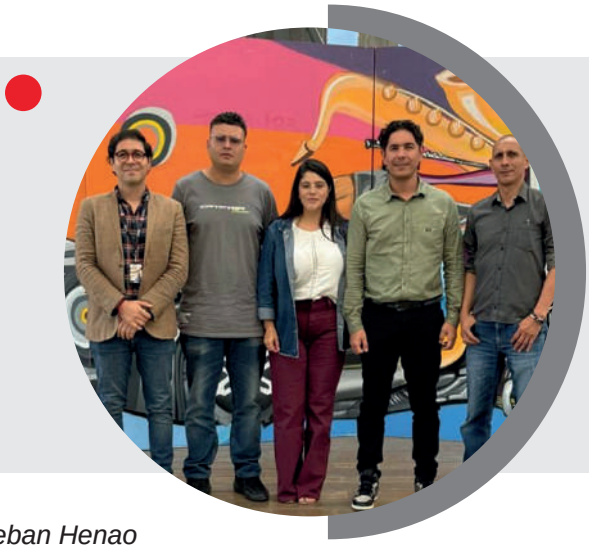
Universidad Católica Luis Amigó

***10 estudiantes** se enfocaron en propuestas para generar nuevas fuentes de ingreso para la Fundación Incolmotos Yamaha, a partir de **3 propuestas** relacionadas con modelos de suscripción, servicios formativos y expansión de las escuelas musicales.*

Alfredo Osuna – Director administrativo y financiero recibiendo reconocimiento de la Universidad Luis Amigó por la colaboración académica con Incolmotos Yamaha.

USB - Universidad San Buenaventura

***11 estudiantes** se enfocaron en el diagnóstico del proceso de devoluciones en el **E-commerce,** del cual surgió 1 propuesta orientada a la mejora y optimización del proceso.*



John Zuleta – Coordinador de innovación USB, Juan Esteban Henao Auxiliar Ecommerce Incolmotos Yamaha, , Vanessa Quintero – Analista Ecommerce, Sebastian Arrubla Jefe de proyectos corporativos e innovación y Robinson Usuga – Docente USB.



UdeA - Universidad de Antioquia

***12 estudiantes** se enfocaron en desarrollar 2 soluciones con visión artificial para el conteo automatizado de piezas plásticas en el proceso de pintura.*

Pasantía estudiantes de la UdeA en el proceso de pintura.

División Administrativa y Financiera

Durante el año 2025, en la Dirección Administrativa y Financiera se fortaleció el equipo mediante la implementación de un espacio permanente en las reuniones primarias dedicado al liderazgo y al desarrollo de habilidades blandas. Este mecanismo permitió promover la participación activa de los colaboradores, quienes pudieron expresar sus opiniones, necesidades y compartir sus propias fortalezas con los demás miembros del equipo. Gracias a esta iniciativa, se evidenció un fortalecimiento del trabajo colaborativo, una mejora en la comunicación interna y un incremento significativo en las calificaciones de las encuestas de clima laboral, reflejando un ambiente de mayor cohesión, confianza y compromiso colectivo. Adicionalmente, nos sumamos por primera vez al mecanismo de Obras por Impuestos como describimos a continuación.

Obras por Impuestos - OXI.

Dotación de vehículos contra incendios (carros de bomberos) en municipios vulnerables de Antioquia.

18 municipios PDET (Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial) y ZOMAC (Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado) del departamento de Antioquia que carecen de una infraestructura para la atención de emergencias (incendios, suministro de agua, accidentes viales, inundaciones, entre otros), se beneficiarán fortaleciendo su capacidad de respuesta en zonas vulnerables y marcará un hito en nuestro compromiso con el desarrollo social y territorial del país.

El mecanismo de obras por impuestos permite a las empresas destinar hasta el 50% del impuesto de renta para financiar proyectos de inversión en zonas priorizadas por el estado. Este proyecto cuenta con un presupuesto total de COP$16.963 millones y es gerenciado por la Fundación Incolmotos Yamaha.





Incolmotos Yamaha recibe reconocimiento de la Gobernación de Antioquia por su contribución al desarrollo territorial.

*Por esta acción fuimos **reconocidos por la Gobernación de Antioquia** por nuestra contribución, reafirmando el rol fundamental del sector privado en el desarrollo territorial.*

Inversión: COP$16.963 millones



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA
República de Colombia

Industria Colombiana de Motocicletas Yamaha S.A.

Antioquia es **"campeón"** nacional en ejecución de Obras por Impuestos. Esto es lo que logramos cuando la plata que generamos en la región, se queda en la región. Alcanzamos una inversión sin precedentes: cerca de 40 % del cupo total del país, se invertirá en infraestructura vial, servicios públicos, educación, gestión del riesgo e infancia en los territorios más golpeados por la violencia y la pobreza. Esto sucede cuando el sector público y privado se juntan para impulsar una causa común.

Gracias por su compromiso y confianza.

Andrés Julián Rendón Cardona
Gobernador de Antioquia
Medellín, 03 de junio de 2025

Reconocimiento a Incolmotos Yamaha por su contribución al programa de Obras por Impuestos.

ALIADOS:

Públicos:

Gobernación de Antioquia

Alcaldías de: Abejorral, Yalí, Toledo, San Luis, San Andrés de Cuerquia, Nariño, Mutatá, Guadalupe, Granada, Dabeiba, Concepción, Concordia, Caicedo, Briceño, Anorí, Angostura, Alejandría y San Rafael.

División Comercial

Actividades Deportivas - TEAM YAMAHA

En 2025, Incolmotos Yamaha consolidó un equipo de pilotos de 15 deportistas de alto rendimiento, lo que refuerza su compromiso con la inclusión en el deporte y brinda un respaldo firme al motociclismo como práctica deportiva segura y responsable.



En ese mismo año, el desempeño deportivo alcanzó un nivel superior con 73 podios nacionales y 39 departamentales en las modalidades de Motocross, Rally, GP Colombia, Enduro y Gladiadores Off Road, posicionando al Team Yamaha como un equipo referente en el país y ampliando su comunidad de seguidores. Además, el lanzamiento del programa BLU CRU que promueve la práctica deportiva y segura del motociclismo en Colombia sumó 20 inscritos, fortaleciendo el desarrollo de talento y la conexión con la creciente comunidad de apasionados por el motociclismo.

*Otro hito que marcó el 2025 fue la participación, por primera vez, en la **Copa YZ BLU CRU World SuperFinale** en el evento MXoN-Motocross of Nations en Indianápolis, USA, un hecho que motiva al Team Yamaha a seguir llevando el ADN competitivo y el talento nacional a escenarios internacionales. A este hito se le suma el reconocimiento que obtuvo Incolmotos Yamaha por la implementación del programa BLU CRU en Colombia como Best Case of Implementation en el Global Marketing in Sales meeting.*



Escanea el Código QR con tu celular para conocer el Team Yamaha BLU CRU 2025

YRA - Yamaha Riding Academy

El objetivo es promover el manejo seguro y las habilidades de conducción. En el año 2025 se entrenaron 2.126 personas estableciendo un crecimiento del 25% en comparación con el año 2024, se dictaron 162 entrenamientos vs 123 del 2024 otorgando un incremento porcentual del 32%, a continuación relacionamos algunas entidades beneficiadas:

- Policía Nacional
  612 agentes entrenados.
- Municipio de Medellín y Envigado
  78 agentes Entrenados.
- Tránsito de Ibagué
  95 participantes entrenados.

En el año 2025 bajo el contrato con ARL Sura se expandió la operación a la ciudad de Bogotá y se logró una facturación total de COP $134´840.200, para el año 2026 se renueva la negociación y se expande a 4 ciudades más: Manizales, Armenia, Pereira e Ibagué para un total de 6 ciudades en todo el país.





YRA - 2025 Policía Nacional.

Global Marketing Week



Participantes en el GMW 2025 Marcela Hoyos-Gerente Mercadeo y Juan Lorenzo Vélez- Gerente Ventas de Motocicletas.

Durante 2025, la División Comercial de Incolmotos Yamaha participó nuevamente en el encuentro global de Mercadeo en ventas, realizado por primera vez bajo el nombre Global Marketing Week (antes Global Marketing in Sales Meeting). La edición 2025 reunió a más de 50 asistentes de 17 filiales y se enfocó en compartir conocimiento en torno a casos de éxito y casos de implementación y reforzar la forma de hacer las cosas Yamaha. En este escenario Incolmotos Yamaha participo con el caso de éxito “Cómo la imagen de marca ayuda a entregar valor al cliente” y con el caso de implementación el programa BLU CRU, el cual fue reconocido con el galardón “Excellent”; estuvimos representados por la Gerente de Mercadeo y el Gerente de Venta de motocicletas, quien además fue nuevamente reconocido como “Mejor profesor”.





Ganadores “Best Implementation case” y Best Teacher” Juan Lorenzo Vélez- GMW- Global Marketing Week 2025

Formación YPA – Yamaha Parts Academy



El objetivo es brindar las buenas prácticas logísticas, de abastecimiento y el manejo seguro de los inventarios. En 2025 se siguió fortaleciendo el programa YPA como parte de la estrategia de sostenibilidad a través de formación para el personal de ventas de repuestos de la red de distribución 4S.

Certificación YPA-Yamaha Parts and accesories Academy, nivel Bronce.

Se ejecutó la planificación de cursos al 100% y los resultados por niveles fueron los siguientes.

- Nivel básico: la cobertura en términos de la red de distribución 4S, incluyendo los puntos directos de venta, alcanzó el 87%, es decir 287 de 329 tiendas, y en términos de vendedores certificados 85% equivalente a 509 de 602 vendedores.
- Nivel Bronce: la cobertura en términos de red de distribución 4S, incluyendo puntos directos de venta, alcanzó el 30% equivalente a 100 de 329 tiendas y en términos de vendedores certificados 29% es decir 172 de 602 vendedores.

Participación en eventos

Parts Marketing Meeting en Japón

La gerencia de ventas de repuestos de Incolmotos Yamaha participó en la reunión global Parts Marketing Meeting en Japón (antes marketing camp) contando con la asistencia de empresas del grupo Yamaha de Indonesia, Vietnam, Tailandia, Taiwán, Filipinas, China, India, Brasil y Colombia (en total 40 participantes).

Los objetivos principales de este encuentro fueron: brindar las directrices generales en términos de Cifra de Negocio, tales como: Crecimiento 9%, Margen Bruto 40% y Cover Ratio 30%.

Para el año 2026, socializar la situación de mercado de los países asistentes y compartir actividades de éxito para promover las ventas en las diferentes líneas de productos.

Además, conocer las guías de trabajo propuestas por YMC para el negocio de repuestos: Genuinos, Yamalube y Accesorios; presupuesto 2026 y planes a mediano plazo. La participación por parte de Incolmotos Yamaha fue la jefe de ventas de repuestos y el director comercial.



Parts Marketing Meeting en Japón 2025 Marcela Jimenez - Jefe Ventas de Repuestos y Jairo Ossa - Director Comercial.

Global Accesory Meeting

Como resultado de la participación del área de Accesorios en el evento, se concluyó que la estrategia de packs de accesorios es una palanca clave para crear valor experiencial para el cliente y expandir el negocio de accesorios, contribuyendo a mejorar la rentabilidad. Este enfoque busca transformar la experiencia del cliente mediante productos que aporten valor diferencial y fomenten una mayor vinculación con la marca.

Se destacó la importancia del trabajo colaborativo entre Compras, Ventas y Mercadeo para el desarrollo y la promoción de accesorios que transformen la experiencia del cliente.

Como impacto esperado, se proyecta un crecimiento del 20% en ventas y una mejora de 5 puntos porcentuales en el margen bruto al 2027. Asimismo, se acordó avanzar en la definición de un nuevo marco y reglas del negocio de accesorios, alineado con todas las filiales, que permita acelerar las iniciativas globales a medio plazo y asegurar el cumplimiento de los objetivos de gestión.

Participación Feria EICMA – Exposición Internacional de la Motocicleta y sus Accesorios en Milán

La participación en la Feria EICMA representó una oportunidad estratégica para Incolmotos Yamaha de conocer de primera mano las tendencias globales en motocicletas, accesorios e indumentaria, así como las mejores prácticas en innovación, seguridad y experiencia de marca. La visita permitió identificar avances relevantes en tecnologías de protección, nuevos materiales, propuestas de lifestyle y estrategias de exhibición, aportando insumos clave para el desarrollo del negocio de accesorios y prendas en Colombia. La jefe de Ecommerce y Accesorios fue la representante que asistió al evento.

Premiación 2025 del Yamalube World Grand Prix 2024

Durante los últimos años, YMC ha dirigido un plan de incentivos denominado Yamalube World Grand Prix, dirigido a los representantes de ventas de Yamalube en el mundo y busca motivar el incremento de ventas de la línea, premiando a los vendedores con mejores resultados de desempeño (cumplimiento de presupuesto y crecimiento) con un viaje a Yamaha Motor Co, Japón. En 2025 Incolmotos Yamaha se hizo acreedor a este reconocimiento, el coordinador zonal de ventas de repuestos de la zona Magdalena.





Premiación 2025 Yamalube World Grand Prix 2024 en las instalaciones de YMC, Efraín Castro Coordinador de Repuestos recibiendo reconocimiento por parte del Sr. Shitara Presidente de YMC.

Pioneros en el Grand Prix para técnicos en la venta de Yamalube

YMC seleccionó a Incolmotos Yamaha como empresa pionera para desarrollar e implementar un Yamalube Grand Prix enfocado en técnicos de la red de distribución.

El propósito del concurso fue fortalecer el conocimiento de lubricantes en los centros de servicio, garantizar su correcta aplicación y uso, y contribuir con el posicionamiento de la marca.



Ceremonia de premiación Grand Prix para técnicos en la venta de Yamalube - premiación en Incolmotos Yamaha.

Dos técnicos de la red cumplieron las cinco etapas del concurso: capacitación, activación de ventas, prueba de conocimiento, reto publicitario y gran final. Fueron premiados con un viaje a Yamaha Motor, Japón: El primer lugar fue para el distribuidor Motoblu de Bello, Antioquia, el segundo lugar fue para Berlimotos de Pasto, Nariño y un instructor de YPA, tuvo la oportunidad de acompañar a los ganadores y socializar los resultados en YMC.



Grand Prix Nacional de Técnicos Yamalube – premiación. Primer Lugar Brahyan Bustamante de Motoblu (Bello, Antioquia) y Segundo Lugar Cristian J. Igua de Berlimotos (Pasto, Nariño).



Grand Prix para técnicos en la venta de Yamalube – premiación en YMC Brahyan Bustamante de Motoblu (Bello, Antioquia), Cristian J. Igua de Berlimotos (Pasto, Nariño) y Manuel Ayaso Instructor de YPA Incolmotos Yamaha.

Personal beneficiado por Incolmotos Yamaha en Colombia

El Canal de Distribuidores 4S es el más grande de Incolmotos Yamaha conformado a la fecha por 329 Tiendas representando las cuatro líneas de negocio más significativas así: Motos, Repuestos, Servicio Técnico y Servicios Financieros cuyo impacto positivo en el total de colaboradores alcanza las 2.904 personas que se benefician directamente de la marca Yamaha en Colombia desempeñando diferentes roles tales como: Técnicos, Vendedores de Motos, Vendedores de Repuestos, Asesores de Servicio y Gerentes entre otros.



De igual importancia es el otro canal de distribución de Incolmotos Yamaha; los almacenes multimarca de repuestos. Este canal está conformado por aproximadamente 850 almacenes, en los cuales trabajan cerca de 5.630 colaboradores en distintos roles, como vendedores y administradores. Se estima que Yamaha tiene una participación del 24% en este canal, lo que representa alrededor de 1.350 personas que **se benefician también directamente de** la marca en Colombia.



Inversión Área Comercial

Total de empleos indirectos de la red de distribución y repuesteros de Incolmotos Yamaha: 4.254 Personas.

Inversión:
Inversión en Deportes: COP889.6 millones
Inversión en YRA: COP153.2 millones
Inversión en Yamalube Grand Prix para técnicos: COP33 millones
Inversión Parts marketing meeting: COP36.4 millones
Inversión viaje Feria EICMA: COP6.4 millones
Total: COP 1.118,6 millones

ALIADOS:

Privados

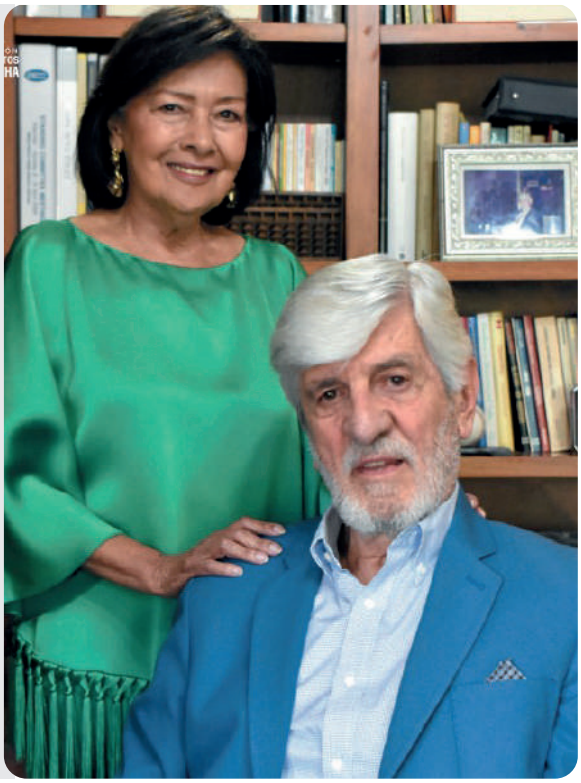
Deportes:
- Yamaha Servicios Financieros
- Industrias Japan. Proveedor Repuestos.
- PPG. Proveedor de pintura.
- 12 Clicks. Proveedor de Suspensiones.
- Alpinestar. Uniformes e implementos de seguridad para las motos.
- Bell. Proveedor de Cascos.
- Mundo Único. Proveedor Ropa Interior.
- Matius Racing. Proveedor de Uniformes.

YRA:
- ARL Sura.
- Industrias Haceb.

Públicos:
- Municipio de Medellín
- Municipio de Envigado
- Secretaria de tránsito de Ibagué
- Policía Nacional

Yamaha Musical

Inspirados por el legado del Dr. Francisco Sierra y guiados por su frase “Un niño que abraza un instrumento musical, jamás empuñará un arma”, durante el año 2025 en Yamaha Musical y la Fundación Incolmotos Yamaha reafirmamos nuestro compromiso permanente con el fortalecimiento del desarrollo cultural en Colombia, trabajando de manera continua para llevar la música y sus múltiples beneficios a la gente de las regiones del país, acompañando de cerca a los gestores y protagonistas del sector cultural. Adicionalmente, todas las actividades realizadas contribuyen a acercar a las personas a nuestra empresa.



Clases maestras y talleres de productos musicales

A través de estas sesiones educativas dirigidas a los actores del sector musical, optimizar sus habilidades interpretativas y el uso adecuado de productos musicales, al tiempo que se comparten conocimientos clave para el desarrollo integral de su labor, ampliando así sus oportunidades profesionales y artísticas.

En 2025 realizamos 102 clases maestras y talleres para 2.270 participantes



Clase maestra de pianos digitales, dictada por Jorge Cottes - Medellín.

Seminarios de producción musical y sonido en vivo

Espacios de formación orientados a ingenieros y operadores de sonido en vivo, productores musicales y músicos en general, con el objetivo de capacitarlos en el manejo de equipos de audio Yamaha y actualizar sus conocimientos en nuevas tecnologías.

En 2025 realizamos 13 seminarios para 377 participantes.



Seminario de audio en vivo, dictado por Germán Arévalo - Bogotá.

Talleres de mantenimiento de usuario para instrumentos de viento

Capacitaciones dirigidas a instrumentistas y entidades educativas, enfocadas en promover prácticas adecuadas de mantenimiento preventivo de los instrumentos musicales, con el fin de optimizar su rendimiento, calidad sonora y prolongar su vida útil.

En 2025 realizamos 7 talleres para 225 participantes.



Taller de mantenimiento preventivo, dictado por Ricardo Vásquez - Cisneros, Antioquia.

Capacitaciones para nuestra gente y aliados comerciales

Espacios de capacitación dirigidos a los equipos comerciales de Yamaha Musical, almacenes autorizados y empresas integradoras, diseñados para potenciar su desempeño comercial, fortaleciendo el conocimiento del portafolio de productos, optimizando las técnicas y habilidades de venta, y brindando herramientas prácticas de servicio al cliente.

En 2025 realizamos 98 capacitaciones para 1.156 participantes.



Capacitación de teclados para almacén autorizado Undermusic, dictada por Andrés Mosquera - Medellín

Seminarios de pedagogía y didáctica musical

Sesiones formativas, desarrolladas en conjunto con la Fundación Incolmotos Yamaha, orientadas a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, así como a músicos en general, a través de las cuales se brindan herramientas pedagógicas para una enseñanza eficaz de la música, integrando la flauta dulce y el Venova como instrumentos fundamentales para la iniciación musical.

En 2025 llevamos a cabo 13 seminarios para 720 participantes.



Seminario de pedagogía y didáctica musical, dictada por Gustavo Velandia - Cota, Cundinamarca

Seminarios y capacitaciones para técnicos de servicio

Programas de formación especializados dirigidos a los técnicos internos y externos de las diferentes categorías de productos, enfocados en fortalecer y actualizar sus conocimientos y destrezas técnicas. Estas sesiones permiten incorporar las últimas tecnologías de la marca, garantizando un soporte profesional, eficiente y de alta calidad que se traduce en una mejor experiencia para los clientes.

En 2025 realizamos 2 seminarios nacionales, a los cuales asistieron 25 técnicos autorizados y adicionalmente llevamos a cabo una capacitación para técnicos de pianos acústicos, al cual asistieron 10 técnicos en formación.

Adicionalmente, la coordinadora administrativa y el líder de servicio técnico electrónico de Yamaha Musical participaron en el Seminario Latinoamericano de Servicio Técnico en Panamá, organizado por Yamaha Music Latin America.



Capacitación para técnicos de piano, dictada por Steven de Puy – Medellín.



Seminario técnico para instrumentos de viento Amigo Project, dictado por Milena Monge y Ricardo Vásquez, Girardota

School Project

Programa liderado por Yamaha Corporation Japón, Fundación Incolmotos Yamaha y Yamaha Musical, apoyado por el gobierno japonés a través de la Embajada de Japón en Colombia, con el cual buscamos llevar la educación musical a todos los colegios de Colombia, promoviendo la formación integral de los niños, el fortalecimiento de las habilidades no-cognitivas y la música como herramienta de transformación social.



School Project - Institución Educativa Alcaldía de Medellín. Profesora Nicole Berrío.

En 2025 llegamos a 6 nuevas instituciones educativas de Medellín en alianza con la alcaldía de esta ciudad, beneficiando a ***417 estudiantes*** *y realizando la investigación de impacto con la agencia japonesa* ***"Institution for a Global Society",*** *cuyos resultados se conocerán en 2026.*



School Project - Institución Educativa Alcaldía de Medellín.

Lanzamiento de la línea de productos para sonoterapia marca Meinl – Sonic Energy

Con esta nueva línea de productos buscamos acompañar procesos de bienestar, meditación y sanación a través del sonido, ofreciendo instrumentos de alta calidad que conectan cuerpo, mente y emoción. Al lanzamiento asistieron 70 personas.



Lanzamiento productos Meinl Sonic Energy Medellín.





Vinculación al programa “Cultura Fútbol” de la Alcaldía de Medellín

En 2025 Yamaha Musical se vinculó a esta iniciativa que busca promover procesos sociales de convivencia, tolerancia, corresponsabilidad y cultura ciudadana alrededor del fútbol y la música, mediante actividades conjuntas entre las barras de los equipos emblemáticos de la ciudad: “Los del Sur” del Atlético Nacional y “Rexixtenxia Norte” del Independiente Medellín. Celebramos el Yamaha Day de Yamaha Musical con presentaciones y testimonios de las agrupaciones musicales de las barras, y entregamos algunos instrumentos musicales para sus programas. En 2026 se van a programar sesiones formativas para los integrantes de ambas agrupaciones.







Celebración Yamaha Day - Girardota.

Campaña “CoraSones”

En alianza con la Clínica Cardiovid, la Universidad EAFIT y la empresa Coopebombas, realizamos esta campaña con nuestro piano de cola itinerante, con el fin de promover la música como herramienta de musicoterapia, relajación y disfrute para pacientes, acompañantes, personal médico y administrativo de la clínica.



Campaña CoraSones - Clínica Cardiovid, Medellín.

Impacto de Yamaha Servicios Financieros Colombia en el mercado musical

A través de esta innovadora solución financiera, pionera entre las compañías financieras de Yamaha a nivel mundial y diseñada especialmente para el mercado musical, ampliamos las oportunidades para que nuestros clientes accedan a sus productos de forma fácil y flexible, con plazos cómodos, las tasas de interés más bajas del mercado, un análisis personalizado de la capacidad de pago y capacitación en finanzas personales para los clientes. Adicionalmente, promovemos la inclusión financiera en el sector musical, que anteriormente carecía de opciones de financiación. Durante 2025 se aprobaron créditos a 506 clientes, por un monto total de COP2.535 millones.



Cliente beneficiado con Yamaha Servicios Financieros - Bogotá.

Vinculaciones y patrocinio de eventos musicales

Como parte de nuestro compromiso con el ecosistema cultural y musical de Colombia, en 2025 apoyamos 29 eventos musicales en 20 ciudades del país.

Nuevos músicos aliados Yamaha

Nuestros músicos aliados son parte fundamental de la marca Yamaha en Colombia. Ellos son embajadores que transmiten nuestra pasión por la música en cada escenario y comparten generosamente su talento, conocimientos y trayectoria en múltiples espacios formativos. Actualmente contamos con ***73 artistas aliados,*** *de los cuales ingresaron* ***3 nuevos en 2025.***



Jefry Cuesta *- Guitarrista de Mike Bahía, Greeicy Rendón y Grupo Niche*
Mauricio Arias *- Pianista, compositor y docente*
Oscar Trujillo *- Trompetista, director y compositor*

Inversión Área Musical

Inversión realizada por Incolmotos Yamaha: COP150 millones
Inversión realizada por aliados: COP98 millones
Total: COP 248 millones

ALIADOS:

Privados

- Yamaha Corporation Japan
- Yamaha Music Latin America
- Fundación Incolmotos Yamaha
- Fundación Pianissimo - Medellín
- Fundación Organización VID - Medellín
- Fundación Salvi - Bogotá
- Gramalote Colombia - Medellín
- Canal RED+ Noticias - Bogotá
- Codiscos - Medellín
- Corporación Concurso Nacional de Bandas - Paipa
- Corporación siempre presentes - Medellín
- Corporación Aguante y Carnaval Medellín
- Corporación Pasión y Corazón Medellín
- 81 almacenes autorizados

Públicos:

- Ministerio de Cultura
- Asociación Nacional de Música Sinfónica
- Alcaldía de Medellín
- Alcaldía de Ibagué
- Alcaldía de Cota
- Alcaldía de Cisneros
- Alcaldía de Yolombó
- Fundación Nacional Batuta

Academia:

- Colegio Jorge Robledo - Medellín
- Escuela de Música EMMAT - Bogotá
- Universidad Javeriana - Bogotá
- Universidad San Buenaventura Bogotá
- Escuela Fernando Sor - Bogotá
- Universidad EAFIT - Medellín
- Fundación Universitaria Bellas Artes Medellín
- Tecnológico de Artes Débora Arango Envigado
- Universidad ICESI – Cali
- Universidad del Valle – Cali
- Conservatorio del Tolima
- Universidad de Antioquia
- ITM - Instituto Tecnológico Metropolitano - Medellín
- Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia -Tunja
- Institución Universitaria Colegio Mayor - Popayán

DIMENSIÓN AMBIENTAL

DESARROLLO AMBIENTAL SOSTENIBLE



División de Operaciones

Plan de descarbonización Carbono Neutro 2035 de Yamaha Motor Co.

En 2025 registramos 6,47 kg CO_2 por motocicleta producida, lo que representa un incremento del 3,03 % frente a 2024, año en el que las emisiones fueron de 6,28 kg CO_2 por motocicleta.

Este incremento es mínimo si se considera que la producción de motocicletas aumentó en 9,38 % durante 2025 respecto a 2024, lo que demuestra la eficacia de nuestros esfuerzos por reducir la intensidad de nuestras emisiones[1] mientras continuamos creciendo.





Incorporación de energías renovables

Continuamos aprovechando nuestras plantas de autogeneración de energía solar fotovoltaica generando 685.781 kWh en el 2025, representando un 5.8% menos comparado con los 728.127 kWh producidos en 2024.



*Con esto, evitamos la emisión de **120.6 Ton-CO_2** y ahorramos **COP174.9 millones** en compra de energía. Este ahorro es un **9.4%** superior al del año anterior.*

1. Las emisiones reportadas han sido estimadas con una aproximación a los lineamientos de Alcance 1 y Alcance 2 del "Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol"), que es el estándar internacional utilizado para la medición de gases de efecto invernadero.

Sustitución de lámparas convencionales por lámparas LED de bajo consumo.

Durante el año 2025 reemplazamos 1304 lámparas convencionales por lámparas LED, las cuales consumen menos energía. La cantidad de lámparas sustituidas en 2025 fue un 184.7% mayor en comparación con las 458 del año anterior.

Inversión: COP 109.6 millones.

Aprovechamiento de agua lluvia.

En 2025 aprovechamos 22 m³ de agua de lluvia para los servicios sanitarios del edificio administrativo, lo que representó una reducción del 0,35% en el consumo de agua potable en el mismo edificio.

Conservación ecológica a través del cuidado de las zonas verdes

*Actualmente, Incolmotos Yamaha está conservando **1.148 árboles** en sus zonas verdes internas, lo cual representa un **10.8%** más que los **1.036 árboles** que se tenían registrados en el inventario forestal del año anterior.*

Inversión: COP 22.9 Millones



Aporte a la Conservación de la Biodiversidad Arbórea en Antioquia

Como parte del proceso de ajuste de capacidad, Incolmotos Yamaha llevó a cabo la tala de 138 árboles pertenecientes a 41 especies, en su mayoría frutales o especies introducidas.

En coherencia con nuestro compromiso, la empresa realizó como reposición la siembra de 250 nuevos árboles, seleccionados entre 126 especies distintas. A diferencia de la composición original, esta reposición priorizó especies nativas y exóticas de alto valor ecológico, incluidas algunas catalogadas por autoridades ambientales como en riesgo o vulnerables, aportando a la recuperación del patrimonio forestal local.

La selección de las especies fue realizada por un paisajista especializado, con el apoyo técnico del Jardín Botánico de Medellín, institución que proporcionó algunas especies de difícil acceso y no disponibles en viveros comerciales.

Adicionalmente, el departamento de Compras de Incolmotos Yamaha desplegó una búsqueda para adquirir árboles poco comunes que hoy se encuentran sembrados en el corredor ecológico de la fábrica, donde podrán ser protegidos y reconocidos por las futuras generaciones.



Importancia ecológica de las especies sembradas

Antioquia es una región con una de las mayores diversidades arbóreas del país, incluyendo especies endémicas y vulnerables cuya conservación es prioritaria. Expertos ambientales subrayan que especies como el abarco (Cariniana pyriformis), el cedro (Cedrela odorata) y la palma de cera (Ceroxylon quindiuense) se encuentran bajo vedas forestales y planes especiales de recuperación debido a su alto nivel de amenaza. Estas especies cumplen funciones esenciales en el ecosistema, tales como regulación hídrica, captura de carbono y provisión de hábitats para fauna local.

La literatura científica y académica coincide en señalar que los árboles nativos son clave para mantener el equilibrio ecológico regional. En Antioquia, su presencia contribuye a la protección de suelos, regulación del clima, mitigación del cambio climático y conservación de fauna asociada. Asimismo, investigaciones del Instituto Humboldt han evidenciado la existencia de especies endémicas en riesgo crítico, cuya conservación depende de acciones concretas de protección y restauración, como Matisia serpicostata, Caryodaphnopsis cogolloi (Yumbé) y otras especies restringidas a zonas del oriente antioqueño[2].

Al incluir dentro de la reposición especies nativas y de relevancia ecológica registradas en Antioquia, Incolmotos Yamaha contribuye directamente a contrarrestar la pérdida de biodiversidad, ya que la siembra de 250 árboles de alta diversidad genética y ecológica significa que por cada árbol retirado se plantaron 1,8 nuevos individuos, ampliando la riqueza arbórea del entorno industrial.

2.Tomado de: Revista Ecoguia - Noticias Ambientales y Ecológicas - Árboles endémicos de Antioquia estarían en riesgo de extinción (https://www.revistaecoguia.com/secciones/ciencia/3938-arboles-endemicos-de-antioquia-estarian-en-riesgo-de-extincion) guiadearbolado.com.ar/arboles-nativos-de-antioquia/ (hytps://www.guiadearbolado.com.ar/arboles-nativos-de-antioquia/)

Este enfoque evita la repetición de un paisaje dominado únicamente por especies frutales o introducidas y, en cambio, fortalece los ecosistemas locales al promover especies fundamentales para la estructura y resiliencia de los bosques regionales.

Además, la articulación con el Jardín Botánico de Medellín, institución reconocida por su labor en investigación y conservación de flora, refuerza el carácter técnico de la iniciativa y asegura que la reposición tenga un impacto ambiental duradero.

El proyecto de reposición arbórea ejecutado por Incolmotos Yamaha es un ejemplo de cómo el desarrollo empresarial puede integrarse con acciones de conservación, protegiendo especies valiosas, recuperando biodiversidad y aportando al equilibrio ecológico del territorio. Este esfuerzo no solo compensa adecuadamente la intervención inicial, sino que deja un legado vivo para la región y para las generaciones futuras.

Disminución de químicos peligrosos en nuestros productos

En Producción (piezas de producción local y consumibles), Incolmotos Yamaha alcanzó un 96 % de cumplimiento en el sistema YMDS[3] , con **1.094 fichas aceptadas de** 1.139 referencias cargadas. Este resultado refleja un avance sólido en la gestión responsable de materiales, contribuyendo a la reducción de impactos ambientales y al fortalecimiento de la seguridad para clientes y trabajadores.

En cuanto a Repuestos, la implementación se desarrolla de manera progresiva en tres fases. La primera, correspondiente a repuestos genuinos, inició en abril de 2025 y presenta un avance del 47 %, con **448 fichas aceptadas de 950 referencias** cargadas.

La segunda fase, enfocada en repuestos genéricos, tiene prevista su implementación para marzo de 2026, con aproximadamente 969 referencias, mientras que la tercera fase, correspondiente a accesorios, se proyecta para el año 2027, consolidando una hoja de ruta clara y sostenible en el tiempo.

Adicionalmente, se identificaron 44 referencias con contenido de TGIC[4] , de las cuales 25 cumplieron los límites de desviación permisibles y fueron aceptadas en YMDS. Las referencias restantes se encuentran en un plan de sustitución, resultado del trabajo colaborativo entre Incolmotos Yamaha y sus proveedores aliados, en el que se desarrolló en colaboración con AkzoNobel la primera pintura libre de TGIC en Colombia, que satisface los requerimientos ambientales y las exigencias de calidad establecidas por las normas YGK[5] , reforzando así el compromiso con la protección del medio ambiente y la salud de las personas.

3. YMDS (Yamaha Material Data System): Plataforma de Yamaha Motor Co. destinada a la gestión y el intercambio de información sobre la composición química de materiales y componentes.
4. TGIC (isocianurato de triglicidilo) : compuesto químico utilizado principalmente como agente de curado o reticulante en pinturas y recubrimientos en polvo de poliéster, que se destaca por mejorar la durabilidad, resistencia química, a la corrosión y a los rayos UV en exteriores. Su uso está prohibido o restringido por la normatividad ambiental debido a los riesgos para la salud y el medio ambiente.
5. YGK: Norma de requerimientos de calidad y ambiental de Yamaha Motor Co. para las partes de motocicleta.

Reconocimiento sello de sostenibilidad

Incolmotos Yamaha S.A.S. recibió en el año 2025 el sello de ***Sostenibilidad de CORANTIOQUIA en categoría AAA.***

Este reconocimiento se ha obtenido por ***séptimo año*** *consecutivo por la implementación de buenas prácticas ambientales más allá del cumplimiento de la norma vigente.*

Para este año también fuimos galardonados en la categoría ***AAA 30 Años,*** *la cual se otorgó a las empresas que llevan más de dos años consecutivos recibiendo dicha distinción en la categoría* ***AAA.***



Diana Chica , jefe de aseguramiento ambiental, Sello de Sostenibilidad de CORANTIOQUIA en categoría AAA año 2025.

Programa Basura Cero

Desde el 2018 estamos trabajando con el programa "BASURA CERO", que busca minimizar los residuos que se depositan en los rellenos sanitarios.

En nuestro trabajo de protección ambiental, logramos aprovechar durante el 2025 el 94.5% de los residuos sólidos.

Residuos sólidos	Total(kg)
Total generado	6.285.975
Total reciclado	5.942.070
Total dispuesto	343.905
% Reciclado	94,5%

Detalles del programa de reciclaje de residuos sólidos "Programa Basuras Cero".





Planes posconsumo

Contamos con 4 programas de posconsumos para asegurar la disposición adecuada de los residuos generados por nuestros productos como se indica en la siguiente tabla:

Inversión: COP 606.6 millones

Posconsumo	Modalidad de recolección	Unidad	Meta 2025	Cantidad recogida	% de cumplimiento	Inversión 2025 (COP)
Llantas	Colectivo	Unidades	144134	144134	100%	323.075.000
Envases y empaques	Colectivo	Toneladas	28,58	67,925	237,7%	6.601.515
eléctricos y electrónicos	Colectivo	Kilogramos	3925,57		100%	10.708.570
baterías	Individual	Unidades	44150	44188	101,1%	266.283.220
					Total Inversión	606.668.305

Resultados de Planes posconsumo año 2025.

Formación en temas ambientales

Durante el 2025 se capacitaron 1.748 personas entre distribuidores (246) y proveedores (1.502).

Inversión: COP 14.2 millones

Gestión Ambiental en Operaciones Logísticas

La operación logística avanzó de forma tangible en economía circular y reducción de impactos ambientales. En el Centro de Partes se recuperaron 19.300 cajas (aproximadamente 35 toneladas), equivalentes a un ahorro de COP148 millones, alcanzando una tasa de recuperación del 20%. Adicionalmente, se redujo el consumo de material de relleno, evitando el uso de cerca de 2 toneladas y generando un ahorro estimado de COP100 millones anuales.

Gracias a la implementación de medios retornables junto con proveedores nacionales, se dejó de consumir más de 445.000 cajas de cartón en 2025, evitando el desperdicio de más de 800 toneladas de este material.

Esta gestión representa un hito relevante en la reducción de residuos, optimización de empaques y disminución de la huella ambiental de la cadena logística.

Adaptación al Cambio Climático

Contención frente a crecientes de la quebrada El Limonar Centro de Partes

El Centro de Partes se encuentra expuesto al riesgo por crecientes súbitas de la quebrada El Limonar, en Girardota, la cual presenta comportamientos torrenciales durante lluvias extremas que han afectado el lindero y comprometido la malla perimetral.

Como medida de adaptación, se realizaron estudios hidrológicos y se contó con el concepto técnico de ingenieros de CORANTIOQUIA para instalar una protección temporal. Adicionalmente, se contrató el diseño de una obra definitiva de contención que refuerza lo ya construido.

Los diseños serán presentados ante la autoridad ambiental en 2026, con el fin de reducir el riesgo de inundación y salvaguardar la operación del Centro de Partes.

Inversión: COP 398.4 millones

Erosión atribuible a la quebrada (octubre 2025)



Medida de contención temporal (noviembre 2025)



Protección para el Centro de Partes por crecientes de la quebrada el Limonar en Girardota Antioquia.

Acceso a techos en puntos de venta y fortalecimiento del mantenimiento ante lluvias torrenciales

Se revisó la capacidad de manejo de lluvias extremas en todos los puntos de venta, incorporando nuevas rutinas de mantenimiento preventivo en cubiertas. Para ello, se instalaron unos sistemas de equipos de acceso seguro para trabajo en alturas, en Bogotá y Medellín, permitiendo una limpieza más frecuente de canales y bajantes, asegurando un adecuado funcionamiento de los sistemas de drenaje. Este sistema se implementará en los demás puntos de venta.

A mediano plazo, se estudiará la implementación de drenajes de emergencia para atender eventos de lluvia o granizo que superen la capacidad actual de los techos.

Inversión: COP 28.7 millones

Diseño y licencia para la estabilización del talud – Edificio La Estrella

La zona verde contigua al edificio de Incolmotos Yamaha, en la Estrella, colinda con viviendas construidas sin las medidas adecuadas de retiro ni manejo de taludes. Esto generó un terreno inestable y vulnerable ante lluvias intensas y procesos erosivos.

Durante 2025 se desarrolló un diseño técnico de estabilización del talud, orientado a mitigar el riesgo, mejorar la gestión del agua superficial y proteger tanto la infraestructura corporativa como las viviendas vecinas. Los diseños fueron radicados ante la autoridad municipal y se prevé iniciar la obra en 2026, una vez se otorgue la licencia.

Inversión: COP 34.6 millones

Inversión División de Operaciones

Reemplazo de 1.304 lámparas convencionales por lámparas LED: COP 109.600.000
Reforestación con 250 árboles en la planta de producción: COP 22.957.890
Planes posconsumo llantas: COP 323.075.000
Planes posconsumo envases y empaques: COP 6.601.515
Planes posconsumo eléctricos y electrónicos: COP 10.708.570
Planes posconsumo baterías: COP 266.283.220
Formación en temas ambientales: COP 14.210.000
Adaptación al cambio Climático (quebrada el limonar, estabilización de talud y mejora de techos): COP 490.861.020

Total: COP 1.244.297.215

ALIADOS:

Privados

- Sistema Verde
- Atica
- Lito
- Clarios Andina S.A.S
- Fases
- Jardín Botánico de Medellín Joaquín Antonio Uribe.

Públicos:

- Corantioquia

Gestión Ambiental Talento humano

Teletrabajo Híbrido

Promovemos el bienestar de nuestros empleados y el cuidado del medio ambiente a través de la reducción de desplazamientos con un esquema de trabajo híbrido, del cual se beneficiaron 421 empleados, representando el 26% de nuestro personal. Esto representa un aporte al medio ambiente de la no emisión de 202 Toneladas de CO_2 al año, por el ahorro en transporte.

Disminución en el consumo de papel

Con la digitalización de las solicitudes de aprobación de descuentos para empleados en la compra de motocicletas de la marca, se logró la eliminación de consumo de papel en este proceso, lográndose gestionar un total de 606 solicitudes de manera 100% digital.

Gestión del riesgo químico

Desde el área de Seguridad y Salud en el Trabajo se logró un importante avance en la adecuada gestión de las sustancias químicas en el entorno laboral, fortaleciendo el cumplimiento normativo y promoviendo espacios de trabajo cada vez más seguros:

- Planta Girardota: 600 empleados y 23 contratistas.
- Puntos de Venta: 249 empleados.

Porcentaje de cumplimiento en diferentes programas

Auditoría de sustancias químicas: 100%
Revisión y depuración de fichas de datos de Seguridad: 100%
Reporte al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo del Inventario Nacional de Sustancias Químicas de Uso Industrial: 100%
Creación de formatos y estándares: 95%
Migración de los formatos de auditoría a formatos digitales (TUDU): 100%
Impresora de etiquetas de sustancias químicas: 98%
Actualización matriz legal: 100%
Reportes periódicos a YMC a través de la plataforma G-YECOS: 100%
Matriz de compatibilidad 2025: 100%
Inversión en riesgo químico: COP 8 millones

Aliados privados :

- ARL Sura

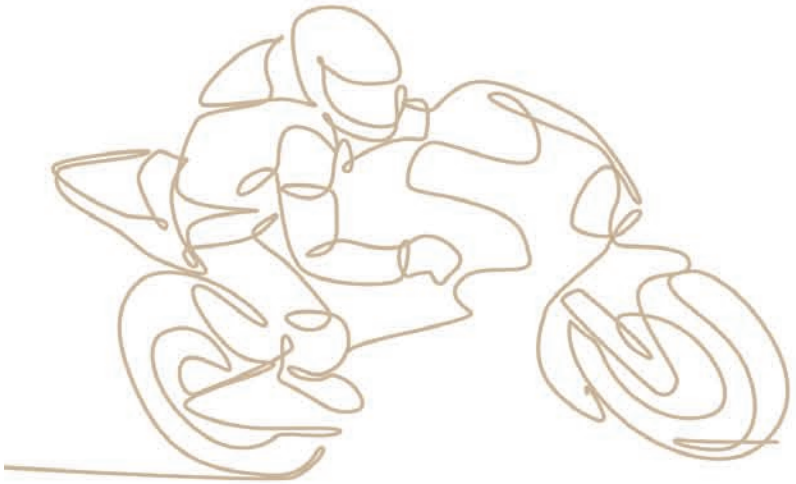
Gestión Ambiental
Fundación Incolmotos Yamaha

Más de 17.000 niños y niñas de Tokando participaron en procesos de educación ambiental integrados a la formación musical, incorporando de manera práctica la conciencia ecológica desde edades tempranas. La medición interna evidenció que 7 de cada 10 participantes asociaron la música con acciones concretas de cuidado ambiental, un resultado significativo frente a 5 de cada 10 en evaluaciones internacionales de educación para el desarrollo sostenible promovidas por la UNESCO y los estudios de competencia global de la OECD (PISA), donde la apropiación práctica sigue siendo un reto.

Adicionalmente, la estrategia de trabajo grupal permitió reducir la impresión de 8.403 cartillas, evitando la emisión de 4,6 toneladas de CO_2e, fortaleciendo la transición hacia modelos educativos de menor impacto ambiental.

Gestión Ambiental
División Administrativa y Financiera

La evolución de la transformación digital en las áreas administrativas y financieras continúa consolidándose como un pilar estratégico que trasciende la eficiencia operativa y reafirma el compromiso de la organización con la sostenibilidad. La profundización en la automatización y digitalización de procesos ha permitido reducir gastos de manera significativa a través de la disminución en el consumo de papel, de residuos y el uso responsable de los recursos naturales. Asimismo, el fortalecimiento del esquema de trabajo híbrido ha favorecido a nuestros colaboradores con la reducción de desplazamientos, mitigando el impacto ambiental asociado al uso de vehículos, las emisiones contaminantes y la congestión urbana. Estas acciones no solo optimizan la gestión del tiempo y los recursos financieros, sino que también promueven mejores condiciones laborales y ambientales.



DIMENSIÓN ECONÓMICA

DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIBLE

División Administrativa y Financiera

Incolmotos Yamaha continúa con una gestión rigurosa y disciplinada de los gastos, apoyada en una administración financiera responsable y en políticas de eficiencia implementadas de manera transversal en la organización. Este enfoque se ha complementado con iniciativas orientadas al incremento de la productividad, que han permitido maximizar las capacidades de los procesos y mantener los niveles de gasto controlados. Como resultado, la compañía ha logrado proteger y mejorar sus márgenes, incluso en un entorno marcado por variables externas como la volatilidad de la tasa de cambio.

El desempeño económico sostenido de Incolmotos Yamaha se fundamenta en la gestión del talento humano y el trabajo en equipo, la mejora continua, la gestión comercial, el control de costos y gastos, la relación cercana con la red de distribuidores y proveedores. Gracias a estas prácticas, la compañía se mantiene como un referente del sector.

En 2025, tuvimos un crecimiento del 16,1% en los ingresos, 10,7% en la utilidad bruta, 7,4% en la Utilidad Operacional, 8,3% en la Utilidad Neta y pagamos un 80% más en impuesto corriente sobre la renta.

División Comercial

Fortalecimiento de la marca Yamaha en Colombia

Con el objetivo de fortalecer la dirección y alineación de la marca Yamaha en el canal de distribución, durante el mes de mayo se recibió a nuestros distribuidores de todo el país en las instalaciones de Incolmotos Yamaha, fueron más de 300 personas quienes disfrutaron de una puesta en escena donde recibieron conceptos sobre la marca en torno al Kando y la visión a mediano plazo en el marco de la celebración de los 70 años de Yamaha Motor Co.



En el mes de julio celebramos el aniversario #70 de Yamaha con el Yamaha Day, evento en el que reunimos a más de 1.400 empleados de Incolmotos Yamaha en diferentes eventos alineados con mensajes de Next Kando Actions en torno a: Movilidad Divertida con jornadas de YRA para empleados, Armonía con el Medio Ambiente con un recorrido de apropiación por el ecoparque de Incolmotos Yamaha y Calidad de Vida con dos jornadas en instituciones apoyadas por la Fundación Incolmotos Yamaha para que los empleados conocieran el impacto de la Fundación. Además, en alianza con un colectivo grafitero de la Comuna 13 de Medellín profundizamos en como el arte promueve y mejora la calidad de vida de las personas.



Desde el mes de septiembre hicimos el lanzamiento de los dos primeros módulos del Yamaha Brand Academy de manera virtual a través de la plataforma EduKando. Este programa buscar formar a empleados en conceptos de la marca Yamaha como nuestra historia, Kando, “Revs Your Heart”-Revoluciona tu corazón, Estilo Único Yamaha y otros conceptos de la filosofía de la marca, los cuales se conviertan en herramientas intangibles de cara a las labores diarias en los diferentes roles de la compañía y los distribuidores.

Además, se continuó con los programas de Alineación de marca e imagen visual con los siguientes resultados: Programa de alineación de Imagen Visual de marca Yamaha en puntos de venta cuyo resultado fue ampliar la cobertura en ocho nuevas tiendas Yamaha, 23 remodelaciones de tiendas, además de la apertura de 36 nuevas boutiques: “Yamaha Rider Store”.

En 2025, la página web de Incolmotos Yamaha alcanzó 8.7 millones de usuarios, reflejando un crecimiento del 19.9% respecto al año 2024. Durante este periodo logramos una evolución integral de nuestras plataformas digitales, destacando la implementación de un visualizador con IA generativa para el lanzamiento de NMAX, el desarrollo del sitio de Tecnologías Yamaha, la ejecución de mejoras SEO-Motor de Optimización de búsqueda y técnicas transversales, y la creación del sitio web de Experiencia Yamaha enfocado en promover diferentes desarrollos interactivos de estilo de vida.

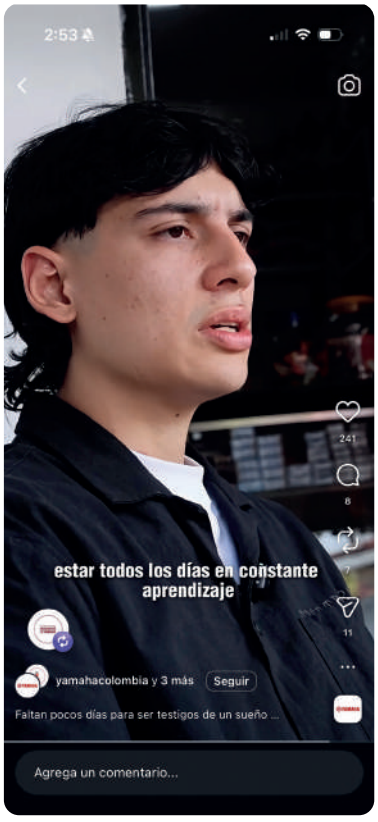
También se desarrolló el sitio web conmemorativo de los 70 años de Yamaha y se estableció el proceso de acompañamiento continuo a la red de distribución de marca digital en el desarrollo, seguridad y uso de plataformas web.

El contenido en redes sociales tuvo un desempeño destacado, con publicaciones desde la cobertura de eventos clave como F2R - Feria de las dos ruedas y Expo2Ruedas, así como los lanzamientos de modelos Nmax y Crypton Finn.



Las estrategias digitales también incluyeron activaciones en ferias, eventos deportivos y presentaciones, así como contenidos de seguridad vial, reputación y canales oficiales.

Se desarrollaron series como “Todo comienza con un desafío”, cubrimientos del Gran Prix de Técnicos y Yamalube Grand Prix, la primera participación de colombianos en el BLU CRU World SuperFinale en el evento MXoN-Motocross of Nations, lanzamientos de motocicletas, contenidos sobre el desempeño de todos nuestros modelos y producciones sobre el Team Yamaha.



Facebook obtuvo un crecimiento del 174% en impresiones con respecto al periodo anterior. En lo que corresponde a seguidores y en comparación con el 2024, Instagram presentó un incremento en seguidores de 2.86% y TikTok un 45,5%, siendo esta última red social una apuesta a nuevos canales de comunicación alcanzando más de 28 millones de reproducciones en los contenidos generados en 2025.

Portafolio, lanzamientos y experiencias

En el año 2025 se presentaron al mercado nuevos modelos o versiones de motocicletas como la Nmax, Crypton Finn y XTZ150 ABS renovaciones esperadas por nuestro público colombiano y que cuentan con un gran posicionamiento.



Adicional a estos nuevos modelos CKD, también se presentaron al mercado nuevas versiones de Tmax, Tracer 900 GT, MT07, MT03, Ténéré 700 modelos representativos del CBU y la marca en Colombia, los cuales han tenido gran aceptación en el mercado y como innovación se introdujo la nueva tecnología “Y-AMT”-Yamaha Automated Manual Transmission, mejorando la experiencia de manejo, en dos nuevos modelos MT09 Y-AMT y Tracer 900 GT Y-AMT.



También se presentaron cambios en colores y gráficos para XTZ125, R15, Xmax 300 y ediciones limitadas como:

- Ediciones especiales FZ15 SP, FZ25 SP y MT15 SP.
- Edición especial Signature Crypton.
- Edición especial de despedida Last Track SZRR y XTZ125.
- Edición especial Kirei XTZ150.
- Color de temporada XTZ250.

Adicionalmente se tuvieron cambios de colores y gráficos en modelos del portafolio CBU para los siguientes modelos: YZ65, YZ85, YZ125, YZ250, YZ250X, YZ450F, YZ250F, TTR50, TTR110, WR450F, Grizzly 700, Kodiak 450, XSR900, MT09, Wolverine RMAX4, YFZ450R, Raptor 700, Raptor R, Raptor 110.

Estos cambios permitieron fortalecer la dinámica del portafolio de motocicletas en el mercado colombiano y continuar generando valor a nuestros clientes.

En el año 2025 se realizaron diferentes actividades con el objetivo de seguir fortaleciendo el valor de la marca Yamaha en Colombia, ofreciendo experiencias únicas e inolvidables tanto para nuestra Red de distribución 4S como para los fanáticos de la marca. En el marco de la Feria de las 2 Ruedas y el evento de lanzamiento de la Nmax se realizó en las instalaciones de Incolmotos Yamaha y con asistentes de nuestra red de distribución la Celebración del 70 aniversario de Yamaha.



*La marca participó en la **Feria 2 Ruedas, realizada en la ciudad de Medellín.** Además de las novedades de producto y la boutique, se ofreció un espacio de relacionamiento y descanso para los diferentes públicos de interés, permitiendo que la feria fuera un punto de encuentro alrededor de la marca y de las personas. Este año la feria contó con **92.000 visitantes y se facturaron COP106 millones en la boutique.***

*Celebramos la renovación del modelo **Crypton Finn** en la ciudad de Cali donde los **390 asistentes de nuestra red de distribución,** Incolmotos Yamaha y Yamaha Servicios Financieros disfrutaron de un evento lleno de personalidad Crypton, sabor y cultura caleña.*



Participamos en Expo 2 Ruedas 23 al 26 de octubre, este escenario tuvo una asistencia de 59.000 personas.

Finalmente, y con el objetivo de seguir estrechando los lazos con nuestros clientes, Yamaha se hizo presente en los encuentros de clubes de la marca: Club Nmax, Xmax y el encuentro Nacional de Super Ténéré. Se facturaron COP15.3 millones.

Negocio de Motocicletas

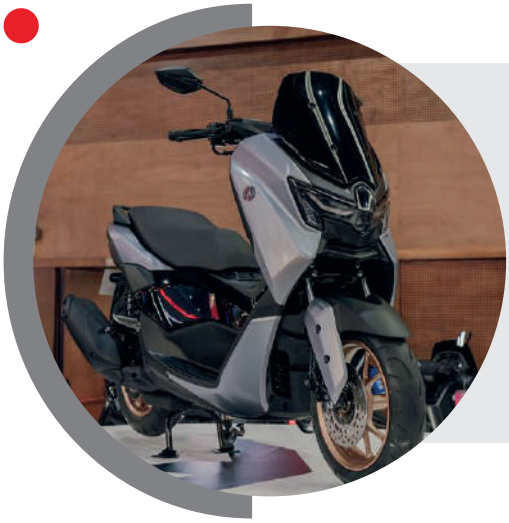
Durante el año 2.025 se matricularon en Colombia 1.098.688 motocicletas según los datos del RUNT, estas matriculas estuvieron un 34,9% por encima de las 814.171 que habían sido registradas en el año 2024. Para Yamaha se registraron en el RUNT 167.442 unidades que equivalen a un crecimiento de 5,8% frente al año 2024.

Yamaha obtuvo una participación del 15,2% a nivel nacional, logrando el tercer lugar en unidades, consolidando su liderazgo en tres categorías del mercado como son: On-Off, Scooter y Underbone. Además, continuamos consolidando el liderazgo en el mercado en facturación, con una participación del 21% de un total estimado de COP10.57 Billones correspondientes al total del mercado.

Con el objetivo de ampliar nuestra red de distribuidores y mejorar la cobertura en el país, se otorgó la apertura de distribuidores en formato 3S (Ventas, Repuestos y Servicio) a ocho nuevas tiendas.

Tienda	Departamento	Municipio/Ciudad	Distribuidor
Geo Motos	Caquetá	Paujil	Oscar Losada
Moto Crédito	Guaviare	El Retorno	Gelver Moreno
B&B Motos	Caldas	La Dorada	Sergio Botero
Servimotos	Cauca	Piendamo	Sandra Ledezma
Rivera & Florez	Putumayo	Puerto Leguizamo	Carlos Rivera
Distrimotos Neiva	Huila	Neiva	Carlos Rivera
Yamaha del Sur	Antioquia	San Javier / Med	John Pérez
Total Motos	Santander	Girón	Santiago Jiménez

Se lanzaron nuevas versiones en la categoría de SCOOTER: NMAX; categoría Underbone: CRYPTON FINN; Street Valor Agregado: YZF155ABS; y categoría ON OFF: XTZ150ABS.



Los modelos más comercializados, dentro del portafolio de Incolmotos Yamaha, con sus renovaciones de versiones son La Nmax con 41.894 unidades de la categoría Scooter; La XTZ150 con 27.980 unidades de la categoría On/Off y cilindraje de 150 cc, y la Crypton con ***21.928 unidades de la categoría Underbone y cilindraje de 115 cc.***

Las ventas de motocicletas al canal de Distribuidores fueron de 168.022 unidades en el año 2.025, con un crecimiento de 8,6% en comparación al año anterior.

Nuestra facturación por esta línea de negocio fue de $1.664 Billones de pesos y la utilidad neta aportada por este negocio fue del 9,9% creciendo en el año 2.025 un 3,1%.

Dando continuidad en la mejora de la satisfacción del cliente el NPS -Net Promoter Score, que es el nivel de recomendación de nuestros clientes en la venta de motocicletas pasamos de **84.8 a 86.4, ganando un 1.6 puntos al final del año.**

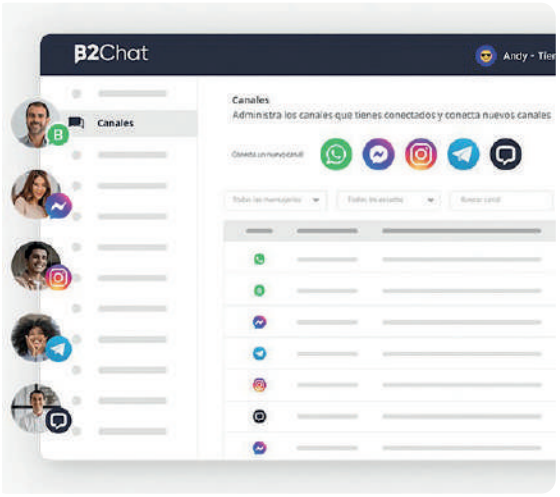
Ante este panorama, mantuvimos un espíritu de desafío, persistencia y trabajo constante como aporte a la sociedad, fortaleciendo nuestra propuesta de valor a los usuarios finales de nuestros productos y servicios, así como a los distribuidores, proveedores y colaboradores, al igual que la proyección de nuestra compañía en materia social y ambiental.

Integraciones y despliegue de herramientas tecnológicas para el relacionamiento y la comunicación:

Pilar fundamental del negocio: La integración de sistemas y el despliegue de nuevas herramientas tecnológicas han sido un eje estructural que soporta la estrategia corporativa de Incolmotos Yamaha, facilitando el trabajo a los empleados y la colaboración con otras entidades, optimizando el tiempo.

Estas iniciativas permiten un adecuado relacionamiento con el cliente, optimizar la operación y garantizar una gestión basada en datos, contribuyendo a la generación de valor sostenible.

- La plataforma Pilot para la gestión de los prospectos de venta de motocicletas está presente en 122 tiendas de motocicletas en las que se registraron 57.837 clientes, lo que se tradujo en la venta de 29.670 motocicletas, incrementando el 61% frente a 2024.
- La plataforma B2Chat para la comunicación con los clientes está presente en 33 tiendas y cuenta con 250 usuarios activos.
- En 2025 se registraron 300 mil conversaciones en las ocho líneas de B2chat de Incolmotos Yamaha.
- El Portal Yamaha cuenta con 3.964 usuarios entre empleados, distribuidores y proveedores.
- 58 tiendas se encuentran incluidas en la plataforma Partoo, para la protección de las páginas web de los distribuidores.





Negocio repuestos

En 2025 para el negocio de repuestos se logró cerrar el año con una facturación de COP 378.259 millones, lo que significa un cumplimiento de presupuesto del 105% y un crecimiento del 19% comparado con el año anterior.

Durante el año, el nivel de disponibilidad inmediata estuvo en promedio en 89,4% y el último trimestre se alcanzaron niveles de 91,5% lo cual significa una mejora de 6 puntos porcentuales versus el año anterior (85,3%), evidenciando así un progreso en niveles de atención.

Para ampliar la cobertura de ventas en el país, se abrieron 63 nuevas tiendas de repuesteros multimarca las cuales generaron una facturación adicional de COP2.200 millones.

Debido a la coyuntura de tarifas arancelarias de Estados Unidos con otras economías y el impacto que dicha situación podría representar en la cadena de abastecimiento a través del principal proveedor YDLA -Yamaha Distribution for Latin America, se logró avanzar de manera expedita en proyectos pendientes de negociaciones directas para el abastecimiento de repuestos genuinos con diferentes orígenes del grupo Yamaha: China, Japón y Brasil. Previamente dichas negociaciones se tenían con India, Taiwán e Indonesia.

Las ventas totales de la línea de Accesorios alcanzaron los COP12.610 millones, con un crecimiento del 18 % frente a 2024. Accesorios Moto registró una facturación de COP6.508 millones, con una participación del 55 % y un crecimiento del 31,5 %, mientras que Accesorios Usuario alcanzó COP4.731 millones, con un crecimiento del 9,1 %. Los esfuerzos se centraron en preservar el inventario de accesorios homologados y en garantizar la continuidad del nivel de atención en todas las boutiques, asegurando una experiencia consistente para el cliente.

Durante 2025 se desarrollaron cuatro colecciones completas: Racing, Dual, Adventure y Urban, así como dos cápsulas exclusivas, fortaleciendo la propuesta de valor para los usuarios y promoviendo una conexión emocional con la marca.



Colecciones Yamaha 2025: Racing, Adventure, Dual y Urban de izquierda a Derecha.

Finalmente, se realizó la apertura de 33 nuevas boutiques, principalmente con el apoyo de los distribuidores a través del reto YA-1, alcanzando un total de 122 boutiques a nivel nacional, las cuales representan el 54 % de las ventas de Accesorios.



Ejemplos de Apertura boutiques en Distribuidores: Moto Xtreme en Sonsón, Chiquimotos en Tame y Agromotos en Montería.

En servicios financieros se desembolsaron **22.741 créditos para financiación** de Motocicletas, equivalente a COP 242.510 millones, con un crecimiento del 8,39% frente al año anterior.

El 71% de los clientes adquirieron su motocicleta a través de YMFCO-Yamaha Servicios Financieros Colombia, seguido por Banco de Bogotá con el 16% y otras entidades con el 13%.

En Wholesale los distribuidores se apalancaron para compra de Motocicletas por COP 84.880 millones, el 59% corresponde a facturas negociadas con YMFCO-Yamaha Servicios Financieros Colombia y el 41% con Bancolombia.



El canal E-Commerce alcanzó ventas por COP 3.052 millones, con una participación del 51,8% en Repuestos y Accesorios y del 48,2% en la línea Musical, lo que representó un crecimiento del 116 % frente al año anterior. La tienda online propia concentró el 45% de las ventas, seguida del canal digital de WhatsApp con el 39 %, reflejando la preferencia de los clientes por experiencias digitales acompañadas por asesoría experta.

Se procesaron 10.321 pedidos, se atendieron 7.602 clientes en todo el país y se facturaron 32.077 productos, ampliando el acceso a repuestos y accesorios y fortaleciendo la cobertura nacional.

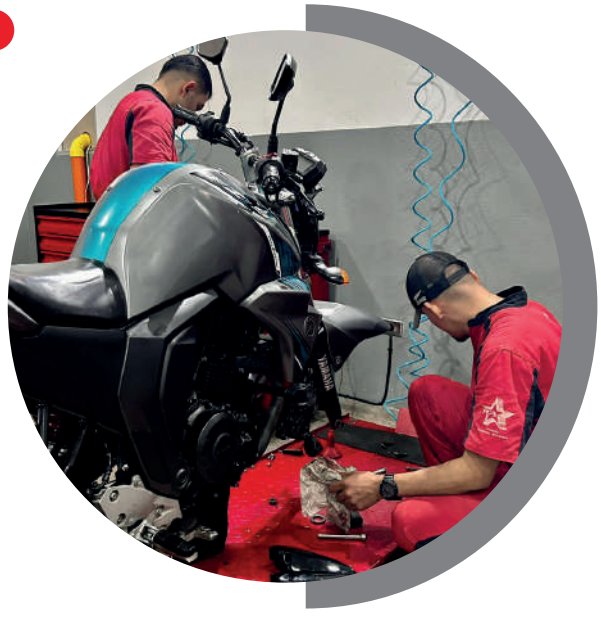
El canal de ventas por WhatsApp se consolidó como un pilar clave de atención personalizada, operado por un equipo de 10 asesores especializados, mejorando la conversión y la experiencia del cliente. En Motocicletas, este canal permitió concretar 175 reservas, de las cuales 166 se transformaron en ventas efectivas, además de la gestión de 102 créditos aprobados y 502 clientes en estudio, fortaleciendo el vínculo entre los canales digitales, Yamaha Servicios Financieros y la red de distribuidores. La incorporación de un asistente virtual con inteligencia artificial permitió alcanzar un 79 % de nivel de atención general, procesando cerca del 60 % de los contactos, lo que liberó capacidad del equipo humano para brindar una asesoría más cercana y especializada. Actualmente, 94 tiendas de distribuidores reciben leads calificados, reforzando la sostenibilidad del negocio.

En Repuestos, el enfoque en asesoría impulsó un crecimiento significativo, pasando de COP 338 millones en 2024 a COP803 millones en 2025. Durante el año se atendieron 61.645 consultas, reflejando un mayor interés de los clientes por comprar a través de medios digitales. El nivel de atención alcanzó el 53%, lo que se identifica como una oportunidad para seguir fortaleciendo capacidades y recursos humanos en este negocio.

En la línea Musical, contar con un recurso dedicado permitió atender el 90% de las solicitudes y alcanzar ventas por COP 378 millones, reafirmando la importancia de la especialización y el acompañamiento experto en la experiencia del cliente.

Servicio

La gestión del negocio de servicio técnico se orientó a fortalecer la eficiencia operativa, la estandarización de procesos y la consolidación de un modelo comercial sostenible, alcanzando un crecimiento del 28% en la facturación de mano de obra de nuestros centros de servicio técnico a nivel nacional, con un valor total de COP 38.414 millones. Por su parte las entradas de motocicletas a servicio técnico crecieron un 10,5% ubicándose el número en 727.596 y el ticket promedio por motocicleta cerró en COP183.485, lo que representó un crecimiento del +9,7% respecto a 2024.



La realización de mantenimientos periódicos aumentó un 19% y la tasa de reclamos de garantía disminuyó pasando del 11,24% en el 2024 al 9,13% en el 2025, representado en 20.635 solicitudes de garantía. Reducción que refleja mejoras en la calidad del producto y una aplicación más consistente de los criterios técnicos de diagnóstico en la red de servicio. En consecuencia y atado al incremento del valor de mano de obra, aumentamos en un 47,5% los pagos reconocidos a la red de distribución por la atención de reclamos de garantía, revisiones periódicas de kilometraje y alistamientos de motocicletas nuevas, transfiriendo así un valor total de COP 12.083 millones. YMC acompañó este crecimiento autorizándonos al cierre del año 2025 un ajuste del 23% sobre el valor hora de mano de obra de garantías, quedando este valor en COP64.800/ hora.

Asistencia Yamaha se mantuvo como estrategia comercial de posventa durante el año 2025 entregando el beneficio de garantía extendida y reparaciones menores en las unidades vendidas del modelo AEROX, con una inversión de COP 729.6 millones que favorece a 9.008 clientes a nivel nacional. Este servicio no solo fortaleció la confianza y la percepción de respaldo de la marca, sino que también se tradujo en un incremento de 18 puntos porcentuales en la tasa promedio de realización de los tres primeros mantenimientos periódicos, evidenciando un impacto significativo en la sostenibilidad del negocio de posventa. Un proyecto piloto que además sentó las bases para desarrollar el producto de Garantía extendida Yamaha Prime y eventos menores desde YMFCO – Yamaha Servicios financieros Colombia.

Gracias a la asesoría permanente del equipo de coordinadores zonales, certificamos al 14% de nuestros distribuidores autorizados en el módulo básico de “Kaizen de servicio” que avala la estandarización de la imagen de marca, la disponibilidad de herramientas y el relacionamiento permanente con los clientes. El 60% de los distribuidores mejoró su rendimiento y el 47% de ellos alcanzó una calificación superior a 4; en una escala de1 a 5.

Las campañas de servicio permanecen y se consolidan como una estrategia de posicionamiento del servicio técnico de la marca que nos ha distinguido por años, a través de ellas también promocionamos buenas prácticas y reforzamos las competencias del personal técnico de la red. En el 2025 realizamos 32 campañas de servicio en 38 centros de servicio de la red en 10 departamentos del país y 3 campañas de mantenimiento preventivo para empleados Yamaha, con una inversión de COP23 millones.

La digitalización de los procesos de servicio fue uno de los hitos en el negocio de servicio técnico durante el año 2025, con la implementación de CSA218, plataforma de gestión de centros de servicio técnico, en los 7 puntos directos de venta y 106 distribuidores autorizados que representan el 33% de los distribuidores. A este proyecto se sumó la

integración con el ERP - Sistema de planeación de recursos empresariales - de Incolmotos Yamaha y el desarrollo de módulos para el registro ágil de reclamos de garantía, mantenimientos periódicos, negocios especiales y agendamiento de citas, funcionalidades que permiten un flujo de datos consistente, mejor trazabilidad de los procesos de servicio técnico, comunicación permanente con el cliente que facilitan la toma de decisiones.

Además, se implementó tabletas en la recepción en los Puntos directos de venta permitiendo reducir los tiempos de atención al cliente y eliminando la impresión de ordenes de trabajo, con un ahorro anual directo de COP12.4 millones que contribuye a la sostenibilidad económica y ambiental de la operación.

Este esfuerzo contempló no solo la implementación en la red nacional, sino también el acompañamiento a los equipos de servicio de Yamaha Perú y Yamaha México, quienes iniciarán la adopción de la plataforma de gestión de centros de servicio - CSA218 – en el año 2026 producto de esa referenciación realizada en Incolmotos Yamaha.

La experiencia de cliente permanece sólida, Yamaha alcanzó un NPS - Net Promoter Score de 86,4 (+1,6 puntos frente al 2024) en venta de motocicletas y 79,7 (+0,8 puntos respecto al año anterior) en Posventa; con tasas de respuesta del 18,6% y 13,8%, respectivamente. Este resultado se construyó de la mano de la red de distribución con quienes se estableció una dinámica permanente de formación y análisis de Experiencia de Cliente, alcanzando en el año 2025 a más de 200 personas de 63 Distribuidores, PDV-Puntos de Venta Directos y personal interno en 42 sesiones virtuales.

En los canales de Servicio al cliente atendimos un total de 51.200 solicitudes de clientes, con temas principales de consulta representados en 28% de alcance comercial (venta, financiación de motocicletas, repuestos e instrumentos musicales), 15% agendamiento de citas para servicio técnico y 4% Información de nuestra Red Autorizada. Los canales de preferencia de los usuarios continúan siendo la línea telefónica y el WhatsApp, con un 38% y 35% de participación respectivamente.

En atención al cliente también medimos la recomendación de los clientes alcanzando un NPS de 80,7 segmentado así NPS Front Office 81.8, (-8 puntos versus 2024: 90.1), variación explicada principalmente por un cambio metodológico en la medición y NPS Back Office: 48.7 (+10 puntos versus 2024: 38.7).



A nivel local, 2025 marcó el cierre del primer ciclo (2024–2025) del Plan de Desempeño para la red de Distribuidores denominado “Reto YA-1”, consolidándose no solo como concurso de incentivos, sino como el sistema central de autogestión para la red. En el período evaluado, la red mejoró su nivel de cumplimiento en promedio en un 12% en cuanto a los objetivos establecidos por el programa, elevando el cumplimiento de metas de negocio y el avance en estándares de marca.

El esquema de incentivos motivó a la Red a través de bonos de inversión en motocicletas, repuestos, infraestructura y educación, y definió como máximo reconocimiento un viaje a Japón en febrero de 2026 para 20 distribuidores. Consolidando así un sistema que tradujo la estrategia en una ruta de desarrollo clara y medible, respaldada por incentivos que impulsaron la evolución de la red; con una inversión realizada en el Reto YA-1 por valor de COP1.300 millones.





Reto YA1.





Inversión División Comercial

Mercadeo:
Inversión módulos virtuales Edukando: COP 12.3 millones
Inversión Yamaha Day: COP 269.6 millones
Inversión y apoyo a la Red de Distribución en el proceso de apertura de tiendas y remodelaciones: COP 56.3 millones
Experiencia y comunicación en canales digitales: COP 642.4 millones
Feria de las 2 Ruedas y relacionamiento red: COP 370 millones
Expo 2 Ruedas: COP 163 millones
Lanzamiento Nmax evento principal en Medellín y 3 lanzamientos zonales: COP 280 millones
Lanzamiento Crypton Finn: COP 425 millones

Sub Total: COP2.218.6 millones

E-commerce:
Agente Inteligencia artificial: COP 23 millones

Servicio:
Inversión en la implementación de la plataforma CSA 218 administración Centros de Servicio Red Distribuidores y Puntos de venta: COP 60.7 millones
Inversión en Tabletas para optimizar el proceso Recepción en los Puntos directos de venta: COP 18.3 millones
Inversión Consultoría en Experiencia de cliente con la empresa People link: COP 50 millones

Sub Total: COP 129 millones

RETO YA-1: COP1.300 millones

Total Inversión: COP3.671 millones

ALIADOS:

Privados

- People Link. Consultor especializado en Experiencia de Cliente.
- Software Andes: Proveedor de plataforma de gestión de centros de servicio.
- Grupo MOK: Aliado comercial en proyecto Asistencia Yamaha Aerox.

Yamaha Musical

En 2025 Yamaha Musical alcanzó ventas por valor de COP49.393 millones, con un cumplimiento del presupuesto del 120,5% y un crecimiento del 31,1% con respecto al 2024, fruto de un mercado dinámico impulsado por el auge del sector cultural, entretenimiento musical individual y colectivo, proliferación de programas de educación musical a nivel público y privado, y el ofrecimiento de opciones de financiación. Por supuesto, todo estuvo apalancado en el trabajo estratégico y dedicado del equipo de Yamaha Musical en alianza con la Fundación Incolmotos Yamaha y otras entidades, basado en relacionamiento y gestión formativa para los diferentes públicos de interés, aporte al ecosistema cultural del país e incursión en nuevas líneas de productos.

- Tuvimos una participación de mercado de Yamaha Musical de 28% en instrumentos musicales, con un crecimiento de 2 puntos con respecto al 2024; y de 7.8% en equipos de audio, con un crecimiento de 0,3 puntos con respecto al 2024.
- Realizamos un negocio especial con la Asociación Nacional de las Artes y el Ministerio de Cultura por valor de COP1.932 millones, a través del cual, con espíritu de desafío, entregamos 797 instrumentos musicales en 32 instituciones educativas de diferentes municipios de Colombia, contando con la ayuda logística y humana de 17 distribuidores de motos.



Entrega de instrumentos musicales en Cotorra - Córdoba.

- Las ventas del canal E-commerce de Yamaha Musical tuvieron un destacado desempeño con un valor de COP1.474 millones, que representó un crecimiento del 99% con respecto al 2024. Estos resultados fueron alcanzados gracias al fortalecimiento del equipo de trabajo, las acciones de mercadeo y pauta digital, y el mejoramiento de la experiencia del cliente.

- Yamaha Servicios Financieros Colombia fue un gran aliado para los clientes de Yamaha Musical y para el negocio en 2025, aprobando 506 créditos por valor de COP2.535 millones. 53 almacenes autorizados empezaron a ofrecer también esta herramienta financiera a sus clientes.
- Realizamos 1.611 publicaciones en las redes sociales de Yamaha Musical - Facebook, Instagram y Tik Tok -, logrando llegar a 7,1 millones de personas y alcanzando 52.327 seguidores, con un crecimiento del 7,4% con respecto al 2024.
- Continuamos fortaleciendo el relacionamiento con ingenieros de sonido de empresas de renta y de artistas importantes, capacitándolos constantemente en el uso de las consolas digitales, acompañándolos en los shows y brindando un oportuno servicio técnico preventivo y correctivo. Esto contribuyó a la venta de 138 consolas digitales por valor de COP2.984 millones, un crecimiento en unidades del 97% con respecto al 2024.
- Incursionamos en el segmento de mercado de sonoterapia con la marca Meinl Sonic Energy, con la cual buscamos generar nuevos polos de crecimiento para el negocio musical, facturando COP62 millones en los primeros meses después del lanzamiento.



Sintetizador Yamaha MODX-M.

- Abrimos ocho nuevos almacenes autorizados, una empresa integradora y cuatro técnicos autorizados para el negocio musical en diez ciudades, los cuales aportaron 1,5% de las ventas totales en estos canales.
- Aplicando el valor corporativo de la iniciativa, fortalecimos el programa de reconocimiento y fidelización de clientes llamado “Soy Yamahero de Corazón”, con el cual alcanzamos ventas de COP780 millones, que representaron el 4,8% de las ventas totales de nuestros tres puntos de venta directos en 2025. Adicionalmente, este programa ganó el premio del programa TPM de la compañía en la categoría de experiencia del cliente.

En Yamaha Musical alcanzamos un NPS - Net Promoter Score de 86,1% de cara a los clientes finales, con un crecimiento de 1,5 puntos con respecto al 2024; y 87,6% de cara a los almacenes autorizados y servicios técnicos autorizados, con un crecimiento de 4,4 puntos con respecto al 2024.

Lanzamos al mercado los siguientes productos innovadores enfocados a diferentes segmentos del mercado:



Consolas digitales DM7 Compact.



Guitarra transacústica Yamaha TA-G3C.

Incentivos para la creación y permanencia de nuevos empleos formales

De acuerdo con lo establecido en el Decreto 0533 de 2024, el cual reglamentó el programa "Empleos para la Vida", recibimos por parte de la UGPP - Unidad Administrativa Especial de Gestión Pensional y Contribuciones Parafiscales de la Protección Social – un total de COP266 millones como incentivo por la generación y permanencia de nuevos empleos, los cuales son otorgados a las empresas por la vinculación de personas entre los 18 y 28 años, mujeres mayores de 28 años y hombres mayores de 28 años.



Aliados públicos:

Unidad Administrativa Especial de Gestión Pensional y Contribuciones Parafiscales de la Protección Social (UGPP).

División de Operaciones

TPM y Círculos de Calidad

Participaron 516 empleados equivalentes al 35% del total, implementando mejoras individuales y círculos de calidad en los diferentes proyectos de la compañía.

Se generaron 537 mejoramientos individuales, alcanzando un ahorro de COP 327 millones al año. También se implementaron 24 círculos de calidad, que generaron ahorros por COP 16.903 millones.







Total ahorrado: COP17.230 millones.
Inversión total programa COP 478 millones.

Círculos de calidad destacados



Eliminación de riesgos ergonómicos en la unidad canina:

Se implementaron mejoras en las condiciones laborales de los entrenadores caninos mediante la reducción de riesgos biomecánicos y biológicos asociados a sus actividades diarias en el área de los caniles.

Cristiam Fernando Diaz, Wilmar Zapata Arias, Oswald López Arias, Yuliana Maya Muñoz, Natalia Elena Zapata.

AGV - Automated Guided Vehicle para el transporte de llantas traseras:

Se mejoró la condición del traslado de las llantas traseras entre la celda de Subensamble y la Línea de Ensamble con la elaboración de un vehículo autónomo, eliminando en un 90% las condiciones ergonómicas negativas para el operario y los tiempos que no agregan valor para este proceso.



Duberney Muñoz, Yecica Vanegas, Carlos Álvarez, Jonathan Castrillón, Fabio Velásquez, Fredy Pérez, Danny Richard Castillo, Juan Esteban Arboleda



Algoritmo para la planeación de la producción

Se elaboró e implementó un algoritmo matemático para el proceso de programación de la producción para ensamble y soldadura, disminuyendo el tiempo de programación de producción y el análisis de las restricciones. Con este proyecto se aumentó la cantidad de motos ensambladas diariamente en 50 unidades. El algoritmo funciona con la ayuda de una aplicación web.

Maria Alexandra Chaverra y Angela Camila Acosta

Mejora en los Procesos de Operaciones

Cambio de marcadora de códigos VIN[6] en chasises

En línea con su compromiso con la mejora continua, la innovación tecnológica y la calidad en los procesos productivos, implementamos a partir del 14 de octubre de 2025, una nueva tecnología de marcación de chasis mediante ultrasonido, conocida como “Ultrasonic Pen Marking Machine”.

Este avance tecnológico reemplaza el método tradicional de marcado por puntos (Pneumatic punch marker) por un sistema basado en vibraciones de alta frecuencia, que permite una remoción de material más precisa, controlada y uniforme. La nueva tecnología genera líneas continuas con profundidad homogénea, lo que mejora significativamente la legibilidad, durabilidad y trazabilidad del marcado a lo largo del ciclo de vida del producto.

La adopción de esta tecnología contribuye a:

- La disminución considerable del ruido en el proceso. La marcadora de puntos utilizada previamente generaba niveles cercanos a 83.5 dB(A)[7]. Con la incorporación de la nueva marcadora por ultrasonido, el nivel de emisión acústica se ha reducido a menos de 70 dB(A), lo que representa una disminución aproximada de 13.5 decibelios.
- La optimización de los procesos industriales.
- El fortalecimiento de los estándares de calidad y seguridad del producto.
- La incorporación de mejores prácticas tecnológicas alineadas con la modernización industrial.
- Mejora de la confiabilidad en el proceso productivo.
- Facilita la identificación de los vehículos por parte de las autoridades.

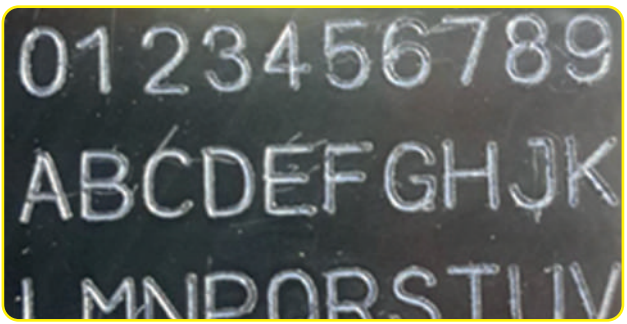
Inversión: COP 246.8 millones



Marcadora de chasis por ultrasonido.



Antes (Marcadora por puntos). Ejemplo de caracteres marcados por puntos sobre superficie de acero.

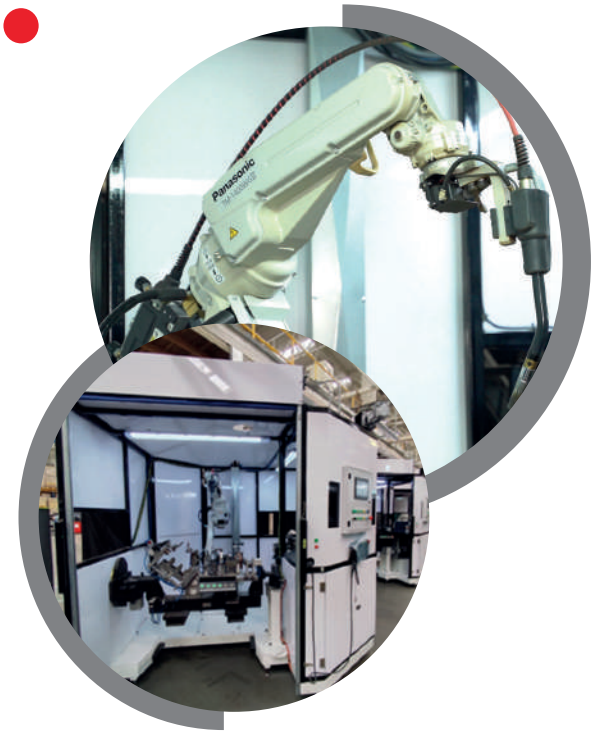


Ahora (Marcadora por ultrasonido)
Ejemplo de caracteres marcados por ultrasonido sobre superficie de acero

6. El código VIN (Vehicle Identification Number) en Colombia es el número de identificación único e irrepetible de 17 caracteres alfanuméricos, conocido como la huella digital del vehículo. Este estándar mundial, compuesto por letras y números, registra información clave del vehículo en el RUNT (Registro Único Nacional de Tránsito), indicando país de origen, fabricante, características técnicas y año.
7. dB(A) : decibelios ponderados en la escala A, que simula la sensibilidad del oído humano. Es la forma normativa y técnica usada en Colombia (por ejemplo, en la Resolución 0627 de 2006 del MinAmbiente). 70 dB(A) corresponde a Bullicio moderado de una cafetería o restaurante concurrido

Línea de Soldadura Robotizada

Incolmotos Yamaha marca un hito en la industria nacional al incorporar una línea de soldadura robotizada de última generación para uno de los modelos con mayor volumen de ventas en el mercado colombiano, consolidando un salto real en innovación, productividad y bienestar laboral. Esta línea inició operación en mayo de 2025 y, al cierre del mismo año, ya había permitido la soldadura de 28.116 chasises, evidenciando un incremento sustancial del 20% en la capacidad productiva frente al proceso manual, con una calidad más consistente y tiempos de ciclo optimizados. La automatización no solo mejora la eficiencia del proceso, sino que reduce de manera directa la exposición de los operarios a condiciones de alta temperatura, esfuerzo físico y posturas repetitivas, disminuyendo la fatiga y el desgaste propios de la soldadura tradicional.



Robot de soldadura en la Planta de Producción Dic 2025

El resultado es un entorno de trabajo más seguro, moderno y sostenible, donde el talento humano se orienta a labores de mayor valor agregado como la supervisión, el control de calidad y la mejora continua. Esta inversión reafirma la visión de futuro del talento humano de Incolmotos Yamaha, demostrando que la tecnología, la competitividad y el cuidado de las personas pueden avanzar en perfecta sincronía.

Inversión: COP 1.888 millones

Implementación de AGV – Automated Guided Vehicle

Transporte Automatizado de Llantas (Subensamble - Ensamble). *Como parte de la estrategia de transformación hacia la industria 4.0, se ha implementado un sistema de Vehículos de Guiado Automático (AGV) para el transporte de llantas desde el área de subensamble hasta la línea de ensamble. Esta solución logística busca estabilizar el suministro de componentes, eliminando la variabilidad propia del transporte manual y garantizando un flujo sincronizado (Just-in-Time).*



Transporte Automatizado de Llantas

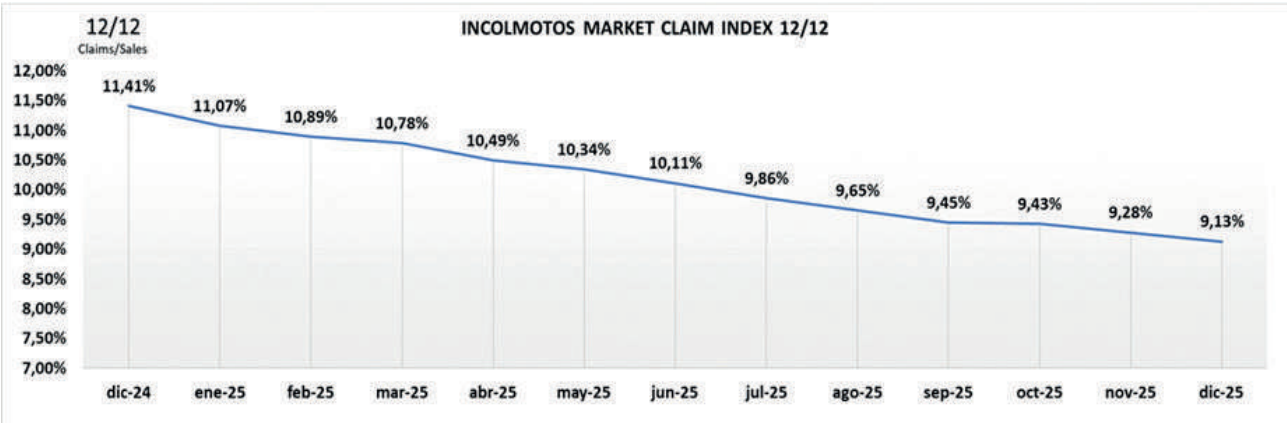
La adopción de esta tecnología genera impactos positivos en tres ejes fundamentales:

- Bienestar y Ergonomía: al disminuir la dependencia del transporte manual de materiales, se logra una reducción drástica de la carga física y la fatiga del personal, mitigando riesgos de lesiones osteomusculares y mejorando la calidad de vida laboral.
- **Eficiencia en el Abastecimiento:** el sistema estabiliza el flujo logístico entre estaciones, lo que permite una mejora sustancial en los tiempos de entrega y la reducción de tiempos de espera o "cuellos de botella" en la línea de ensamble.
- Productividad y Valor Agregado: esta automatización permite un aumento de la capacidad logística con el mismo recurso humano, ya que libera a los operarios de tareas repetitivas de traslado, permitiéndoles enfocarse en actividades de mayor valor técnico y reduciendo reprocesos derivados de demoras en el suministro.

Inversión: COP $21.7 millones

Reducción en los reclamos de mercado

A lo largo del 2025 se llevaron a cabo más de 110 investigaciones técnicas in house destinadas a atender los requerimientos de áreas internas, clientes externos y plantas CKD. Este trabajo permitió implementar contramedidas orientadas a solucionar los principales problemas identificados en el mercado, lo que contribuyó a una reducción significativa del porcentaje de reclamos de motocicletas, pasando del 11,46 % en diciembre de 2024 al 9,19 % en diciembre de 2025. Esta mejora, refleja el fortalecimiento de los procesos de calidad y la gestión proactiva del soporte técnico.

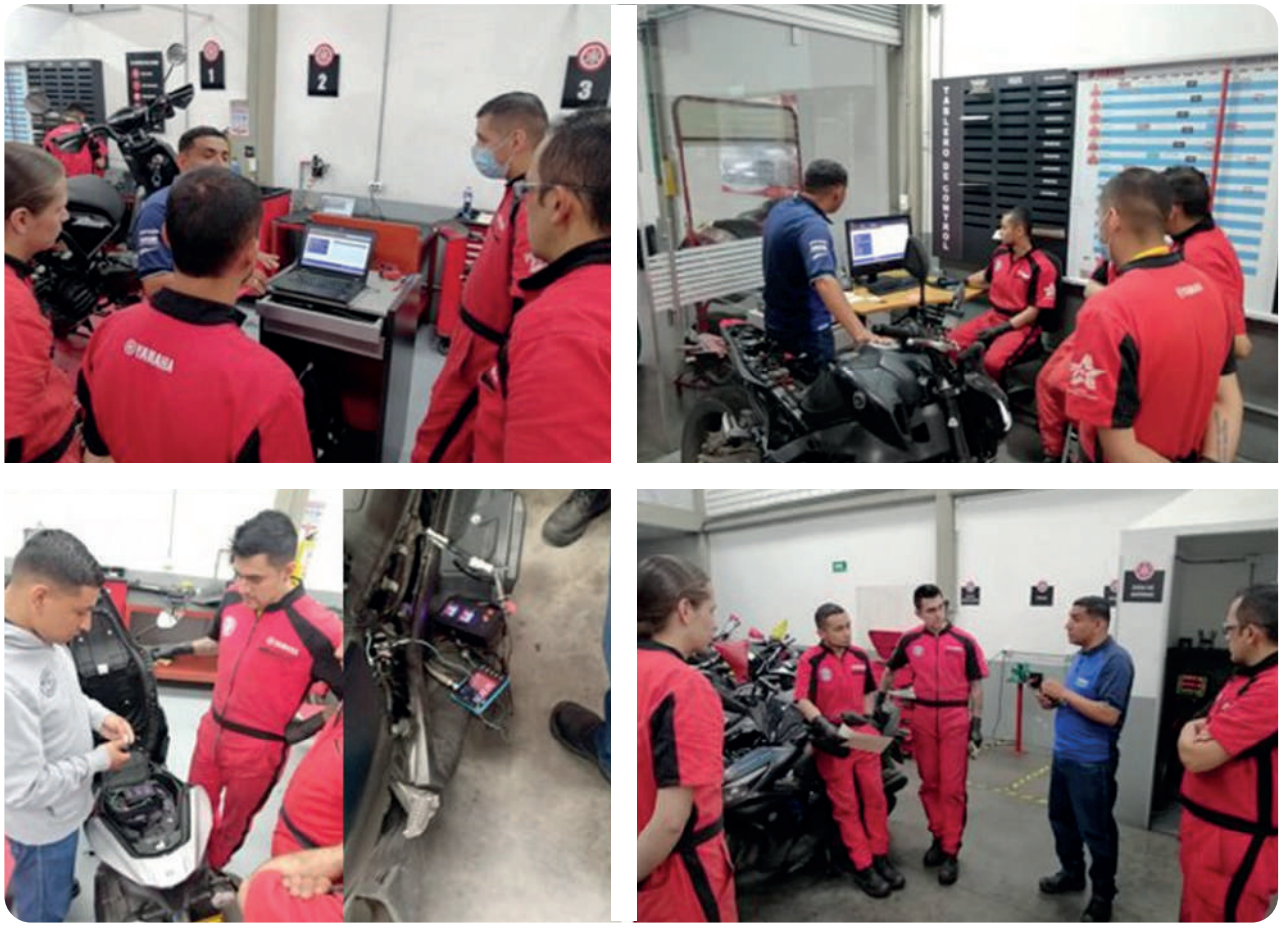


Reducción de reclamos de mercado.

Adicionalmente, se realizaron visitas a los siete Puntos de Venta Directos con el objetivo de fortalecer las capacidades técnicas de los equipos de servicio. Durante estas jornadas se capacitó a los técnicos, supervisores y coordinadores en el uso de herramientas tecnológicas clave, entre ellas el Yamaha Diagnostic Tool (YDT), chequeadores y cargadores de baterías, equipos de diagnóstico de inyectores y otros dispositivos especializados.

Esta iniciativa permitió optimizar los procesos de alistamiento y diagnóstico de averías, reducir los tiempos de análisis y facilitar la obtención de muestras requeridas para investigaciones por parte de las plantas CKD, contribuyendo así a una gestión más eficiente y alineada con los estándares corporativos de calidad y servicio.

Esta actividad se expandirá a nuestra red de servicio a partir de 2026.

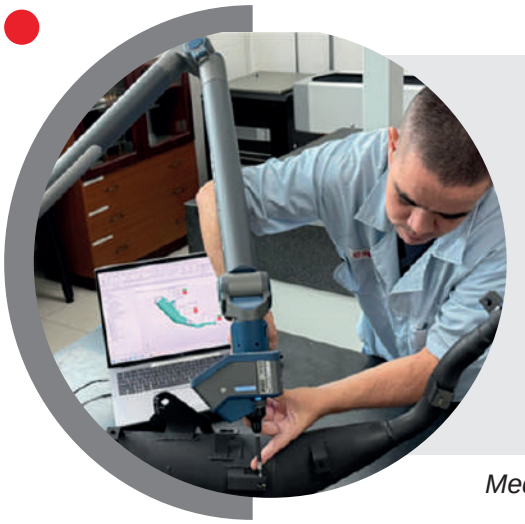


Entrenamiento dirigido a todos los puntos de venta directos, sobre el uso de herramientas tecnológicas para el diagnóstico.

Proceso de medición mediante tecnologías integradas de contacto y escaneo 3D.

Implementamos un sistema integrado que combina un brazo de medición por contacto con escaneo 3D, permitiendo evaluar diferentes tipos de piezas de forma más ágil y confiable.

Esta integración posibilita la medición por contacto y sin contacto dentro de un mismo flujo de trabajo, facilitando la inspección de geometrías complejas y la comparación directa del producto real con su diseño digital.



Como resultado, se fortaleció el control de calidad de nuestros productos y mejorando la velocidad en la toma de decisiones que impactan su desempeño y confiabilidad. Esta metodología nos permitió ***reducir en un 20% los tiempos en los procesos de medición.***

Inversión: COP 433 millones

Medición de componentes por contacto y escaneo 3D integrados.

Mejoras en las operaciones Logísticas

En 2025 se avanzó de forma decidida en la eficiencia operativa, la optimización de costos y el fortalecimiento de la cadena de abastecimiento. En el Centro de Partes se logró el procesamiento y distribución de cerca de 15 millones de unidades entre repuestos e instrumentos musicales durante el año, un 19% más frente a 2024, así como más de 3.150.000 líneas, representando un crecimiento del 17%. En transporte, seguimos fortaleciendo la integración entre flota propia y de terceros. La operación con vehículos propios representó el 35% mientras que el uso de terceros alcanzó el 65%. Dentro de los ejercicios de economía circular, aplicamos compensación de carga hacia Bogotá en el negocio de musical, representando un ahorro de COP10 millones, garantizando entregas oportunas y en óptimas condiciones.

En compras, se incorporó un proveedor adicional, alcanzando un total de 46 proveedores activos, y se incrementaron las compras nacionales en un 31,2%, con un volumen anual de COP181 mil millones, impulsando el desarrollo de proveedores locales y la generación de empleo formal, gracias a datos recibidos de los proveedores sabemos que se generaron más de 200 nuevos puestos de trabajo gracias a la dinámica de compras de Incolmotos Yamaha y del mercado.

Estructuras con rieles y dispositivos cero gravedad realizados in house para las 3 líneas de soldadura

Mediante la implementación de estructuras con rieles y dispositivos de cero gravedad desarrollados internamente en Incolmotos, se logró la reducción del esfuerzo físico de los operarios debido al movimiento manual del chasis entre los puestos de armado, resoldeo e inspección final.

Previo a la mejora los pesos manipulados por operarios eran los siguientes:

- N-MAX: 1.621,4 kg por turno (110 chasises de 14,74 kg cada uno)
- CRYPTON FINN: 1.362,5 kg por turno (125 chasises de 10,9 kg cada uno)
- FZ15-A: 1.646,25 kg por turno (125 chasises de 13,17 kg cada uno)



Estructuras con rieles y dispositivos cero gravedad realizados "in house" para las 3 líneas de soldadura

De esta manera se eliminó la manipulación repetitiva de hasta 1,6 toneladas por persona y por turno, reduciendo de forma sustancial la carga física, la fatiga acumulada y la probabilidad de lesiones osteomusculares.

Inversión: COP 36.5 millones

Aumento de capacidad de soldadura de modelos actuales

Con el fin de aumentar la productividad se identificó la necesidad de aumentar la capacidad de los modelos actuales, debido a que los tiempos de ejecución y la productividad de las líneas no estaban siendo suficientes para cumplir con la demanda requerida. Esta situación afectaba especialmente a los modelos N-MAX y Crypton Finn, en los cuales se evidenciaban ciclos de soldadura que eran susceptibles de mejorarse con el fin de no afectar el rendimiento por turno.

Para resolver este desafío, se intervinieron dichos modelos y en el caso del N-MAX, se realizó un análisis detallado del tiempo de ejecución de los programas de los robots, se aumentó la velocidad de los cordones más largos ajustando los parámetros de ejecución, y se implementó la función flystart[8] , que permitió reducir aproximadamente 0,5 segundos por cordón, incrementando notablemente la productividad. Por su parte, en la Crypton Finn se efectuó un estudio de tiempos del proceso y un balance de operaciones con el fin de optimizar las cargas de trabajo y mejorar el flujo general de la soldadura.

Gracias a estas acciones, se obtuvieron resultados sólidos y medibles. En el modelo N-MAX, el tiempo de ciclo disminuyó de 4 minutos a 3,4 minutos, lo que representó un aumento de productividad del 22,2% (de 90 unidades a 110 unidades por turno). En el caso del Crypton Finn, el tiempo de ciclo pasó de 3,7 minutos a 3 minutos, generando un incremento del 25% en la productividad (de 100 unidades a 125 unidades por turno). Estos avances confirman la efectividad de la mejora continua y su impacto directo en la capacidad productiva de los modelos intervenidos.

Integración Nacional

*El resultado del Porcentaje de Integración Nacional -PIN- del año 2025 fue del **22.64%.** **(Requerimiento mínimo: 17%)***

Con la gestión del director técnico Koki Koyama, apoyamos a los proveedores en el desarrollo de partes que son nuevas para su portafolio, dándole continuidad a la estrategia de doble proveeduría para piezas clave como lo son tanques de gasolina y sprocket, permitiendo minimizar el riesgo de abastecimiento.



Sr. Koki Koyama, Director Técnico



También se dio la llegada del Sr. Satoshi Kubota como asesor técnico para la Gerencia de Integración Nacional, quien proviene de YEC - Yamaha Motor Engineering Co., Ltd. con un amplio conocimiento en proyectos de desarrollo de modelos, cuyo objetivo es fortalecer nuestra comunicación entre los proveedores locales e Incolmotos Yamaha S.A.S.

Sr. Satoshi Kubota, Asesor Técnico para la Gerencia de Integración Nacional

Inversión División de Operaciones

TPM y Círculos de Calidad: COP 478.000.000
Mejora en los procesos de operaciones: COP 2.156.503.666
Proceso de medición mediante tecnologías integradas de contacto y escaneo 3D: COP 433.000.000
Estructuras con rieles y dispositivos cero gravedad realizados in house para las 3 líneas de soldadura: COP 36.560.450

Total Inversión: COP 3.104.064.116

8. Flystart: Es una función de los robots de soldadura que permite reducir el tiempo de confirmación automática que hace el controlador para asegurar la calidad de la aplicación, mediante la habilitación anticipada de la carga eléctrica en la antorcha de soldadura. Esta precarga eléctrica le avisa al robot que las condiciones eléctricas están dadas para aplicar el cordón.

División de TI

Transformación Digital

Fortalecimiento del Portal Yamaha Colombia

Pedidos Yamaha en negocio Musical.

Se implementó la plataforma de pedidos de instrumentos musicales en 78 tiendas, equivalentes al 54% del total de la red de distribución musical, mejorando la creación y confirmación de pedidos, logrando una optimización de 204 horas hombre anuales, beneficiando a 5 coordinadores. Anteriormente sólo una tienda hacía sus pedidos de manera autónoma.

Cotizador de Mostrador

Este módulo permite a 1.098 tiendas, cotizar en línea los repuestos con el precio sugerido de venta a los clientes finales, mejorando la experiencia del cliente al dar un precio justo.

Mejoras en el Cotizador de repuestos de importación

Se automatizó el cotizador de repuestos importados para clientes finales, realizando mejoras funcionales al aplicativo, orientadas a fortalecer el control de inventarios y optimizar el proceso comercial, mejorando la experiencia de más de 2.900 clientes, al recibir la cotización de inmediato y no 3 horas después de solicitarla y ahorrando anualmente más de 1.089 horas hombre en 49 empleados de los puntos de venta y el área de repuestos.

Actualización de proveedores

Se automatizó la actualización de la base de datos de proveedores en la plataforma de certificados de retención, y se digitalizó la calificación de proveedores, ahorrando 144 horas hombre al año, beneficiando dos personas del área de impuestos e integración nacional.

Intranet “Unidos por Yamaha”

Se desarrolló la nueva intranet corporativa que fortalece la comunicación interna y centraliza la información relevante para todos los empleados, reduciendo la dependencia de canales informales y fortaleciendo la transparencia, el alineamiento organizacional y el sentido de pertenencia.



Smart Factory – Fábricas inteligentes

La transformación Digital en plantas de producción integra tecnologías para optimizar los procesos industriales en tiempo real, mejorar la eficiencia operativa, trazabilidad, reduciendo desperdicios y tiempos improductivos, facilitando la toma de decisiones basada en datos y promoviendo una cultura de innovación continua.

Estas implementaciones se realizaron con Tuhub, una startup colombiana, consolidando una relación de más de 3 años, desarrollando nuevas funcionalidades que amplían su portafolio y convirtiéndonos en referentes en la industria.

Inversión: COP35 millones.



Registro inspección de calidad de piezas en la plataforma digital TUHUB.

Digitalización de la inspección final en Soldadura

Se implementaron estaciones digitales de inspección final en las tres líneas – manuales y robotizada, permitiendo la generación y visualización inmediata de los datos, fortaleciendo el control y trazabilidad del proceso, ***ahorrando anualmente 72 horas hombre en 15 empleados.***



Estaciones digitales de Inspección Final Soldadura.

Digitalización de formatos en áreas operativas

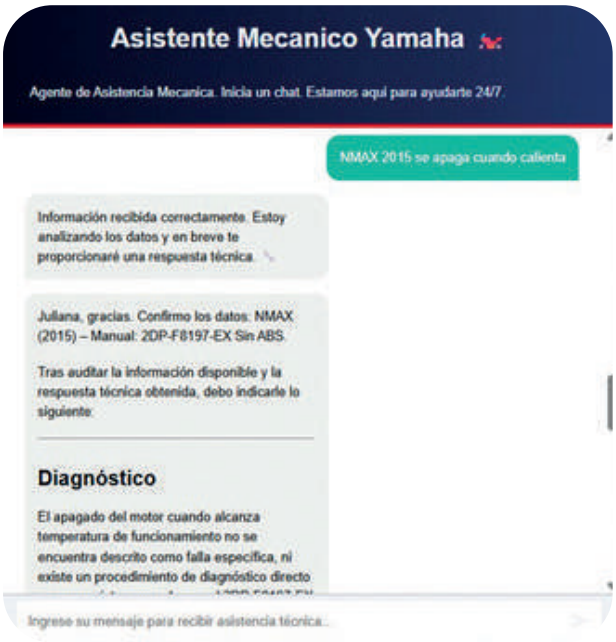
Se digitalizaron 35 formatos en 12 áreas de la compañía: Transporte, SST – Salud y seguridad en el trabajo, Campañas y Garantías, Centro de Partes, Sistema de Gestión de Calidad Integrado, entre otras, en 19 dispositivos móviles (48 dispositivos móviles en total), facilitando la captura de datos, mejorando el control de los documentos para asegurar cumplimiento de la norma ISO9001 y ahorrando anualmente 480 horas hombre en 374 empleados.

Inteligencia Artificial para la Optimización Operativa

Desarrollo interno de asistentes con inteligencia artificial

Se implementaron 16 asistentes **virtuales con Inteligencia Artificial** en 13 áreas de la empresa, orientados a automatizar tareas repetitivas y facilitar procesos complejos de gestión de información, entre los que se destacan: asistente para extracción de información de facturas, consulta inteligente de manuales técnicos y soporte a procesos de gestión documental, ahorrando anualmente 1.130 horas hombre de 124 empleados.

Inversión: COP3.5 millones.



Asistente de Inteligencia Artificial para asistencia Mecánica

Asistente virtual para la venta de motocicletas por WhatsApp

Se desarrolló con el proveedor B2Chat, dos asistentes virtuales con inteligencia artificial generativa para la atención de solicitudes de clientes a través de la línea de WhatsApp de la página web corporativa. La solución gestiona más de 273 mil solicitudes anuales, generando un ahorro anual de 21.120 horas hombre y elevando el nivel de atención del 59% al 100% en motocicletas y del 40% al 53% en repuestos. Como resultado, se generaron 166 reservas de motocicletas, más de 600 solicitudes de crédito y un crecimiento del 673% en las ventas de repuestos.

Inversión: COP25 millones.

Formación con inteligencia artificial vía WhatsApp

Se implementó QUIX, una plataforma con inteligencia artificial que permite diseñar y distribuir contenidos formativos por WhatsApp, así como brindar retroalimentación y seguimiento automático, ágil y escalable. Se redujo en un 85 % el tiempo de diseño de las capacitaciones, aumentó la tasa de finalización de las formaciones en un 70% y se capacitaron 248 personas de la red de distribución, clientes finales y empleados en 8 cursos.

*Para 2026, se proyectan **2.700** participaciones de empleados y la red de distribución en esta plataforma.*

Inversión: COP400.000.



Curso: Bienvenida Institucional Fundación Incolmotos Yamaha con Avatar hecho con IA.

Inteligencia artificial para el desarrollo de software

Se adoptó esta tecnología para crear código, realizar pruebas de calidad y mantenimiento de software de una manera más ágil, beneficiando a 7 desarrolladores de software y ahorrando anualmente 540 horas hombre.

Automatización y digitalización de procesos

Integración tecnológica con Transportadora Transprensa

Se automatizó la creación de remisiones a esta transportadora, ahorrando anualmente 450 horas hombre y eliminando errores en facturación de la transportadora hacia Incolmotos Yamaha, equivalentes a COP195 millones.

Digitalización del proceso de entrega de mercancía a proveedores locales

Se digitalizó 100% el proceso de despacho de mercancía a proveedores locales, eliminando el uso de más de 3.400 hojas (siete resmas), mejorando la trazabilidad y consulta de los envíos, generando un ahorro anual de 648 horas hombre en 5 empleados de las bodegas de materia prima y beneficiando 20 proveedores.

Sistema Unificado de Control de Ausentismo – Gerencia de Producción

Se digitalizó el registro y control del ausentismo, unificando la información y criterios y automatizando los reportes, mejorando la trazabilidad y análisis de causas de ausentismo para agilizar la toma de decisiones y ahorrando anualmente 168 horas hombre en 23 empleados de 14 áreas de producción.

Automatización digital de procesos operativos y administrativos

Se implementaron 21 automatizaciones con RPA – Robotic Process Automation y Flujos de trabajo con herramientas de Microsoft, ahorrando 2.642 **horas hombre, beneficiando 142 empleados de 16 áreas.**

Se destaca la automatización de las solicitudes de viajes corporativos, mediante un formulario digital y flujos automáticos de notificación que centralizan la información de los viajeros y agilizan la gestión del trámite, ahorrando anualmente 630 horas hombre.

También se resalta la automatización del proceso de compra de productos de empleados a través del E-commerce, mediante un flujo de registro, notificación y aprobación que centraliza la información y mejora la trazabilidad del proceso, ahorrando anualmente 96 horas hombre.

Mejoramiento de procesos

Se realizaron 4 estudios de procesos en las áreas de Metrología, Talento Humano y Transporte, identificando 23 oportunidades de mejora y generando un ahorro de 288 horas hombre en 2025.

Se destaca el trabajo realizado en Metrología, donde se identificaron 4 oportunidades de mejora, una de las cuales ya fue implementada, generando un ahorro estimado de 288 horas hombre anuales, al optimizar la gestión de las solicitudes al laboratorio y fortalecer la trazabilidad del proceso.

En 2026 se espera ahorrar **1.440 horas hombre, beneficiando 10 empleados.**

Digitalización de la gestión de cambios de modelos de motocicletas

Se desarrolló un algoritmo que permite comparar las diferentes listas de componentes de las motocicletas para evidenciar de manera automática los cambios que se presentan en las diferentes versiones de los modelos, ahorrando anualmente 1.700 horas hombre, **beneficiando 7 empleados del área de control producción.**

Digitalización del cálculo de comisiones para puntos de venta

Se automatizó el proceso de cálculo, aprobación y liquidación de comisiones para administradores y asesores de motocicletas, mejorando la calidad del cálculo, gracias a la integración con fuentes oficiales de ventas y metas comerciales, ahorrando anualmente **360 horas hombre, beneficiando 8 empleados del área de ventas de** motocicletas.

Recuperación de pedidos próximos a vencer en el centro de partes

Se mejora la atención de más de 845 distribuidores y repuesteros, automatizando las alertas preventivas para identificar pedidos que no han sido despachados en 60 días y aumentando la facturación en COP876 millones en 2025.

Gestión de la información de Compras y PSI - Purchases, Sales and Inventory en CBU y CKD

Se automatizó la generación de la información de Compras y PSI, permitiendo consolidar, estructurar y analizar información relevante relacionada con compras internacionales, inventarios, producción y ventas de motocicletas en tiempo real. Esto ahorra anualmente 1.512 horas hombre de tres personas del área de compras internacionales.

Optimización de la programación de la producción

Se desarrolló un algoritmo de programación para Ensamble y Soldadura, que reemplaza cálculos manuales por modelos matemáticos confiables, ahorrando anualmente 72 horas hombre, beneficiando 1 persona del área y planteando secuencias que habilitan oportunidades de mayor capacidad productiva con los mismos recursos.

Despliegue de Power BI para el análisis de datos

Power BI es una herramienta de analítica que permite integrar información de múltiples fuentes y transformarla en tableros interactivos para el seguimiento de indicadores y el apoyo a la toma de decisiones.

Se fortaleció la cultura de gestión basada en datos en 13 áreas: Yamaha Musical, Calidad, Financiera, Talento Humano, Logística, Producción, Servicio al Cliente, Venta de Motos, Venta de Repuestos, TI, Control de Producción, E-commerce e Impuestos. Se incrementó la cobertura de 290 a 323 usuarios y los tableros de 67 a 100, elevando la calidad y confiabilidad de la información y facilitando la toma de decisiones.

Mejora en la Gestión Documental y Digitalización de Procesos

Se actualizó el sistema de gestión documental con la implementación de SAIA - Sistema Administrativo Integrado de Archivos, incorporando nuevas funcionalidades de archivo, correspondencia y firmas electrónicas, generando un ahorro anual de 2.981 horas hombre, beneficiando 2 empleados del centro de administración documental y optimizando el almacenamiento digital de más de 132.000 documentos. También se implementaron 4

flujos digitales de trabajo, a través de los cuales se tramitaron 97 solicitudes en el último trimestre, ahorrando anualmente 57 horas hombre, beneficiando 45 empleados de 15 áreas de la compañía.

Al eliminar el envío físico de documentos para firma, para 2026 se proyecta una disminución de hasta siete días en trámites de documentos legales y la mitigación de riesgos de falsificación de firmas y pérdida de información sensible. Adicionalmente, se implementarán **8 nuevos flujos digitales de trabajo,** que mejorarán la productividad de 18 áreas.

Inversión: COP19.3 millones

Simuladores para el entrenamiento en soldadura y pintura

En colaboración con el proveedor NEDIAR, se implementó tecnología de Realidad Virtual, para capacitar al personal operativo de manera segura y estandarizada, logrando un ahorro anual de COP 1 millón en materiales. Se formaron 51 personas en soldadura (102 horas hombre) y se redujo la curva de aprendizaje en un 33%.

Para 2026, se proyecta la formación de 70 personas en soldadura y 50 en pintura, con un ahorro anual estimado de COP 2.5 millones en materiales.

Inversión: COP 84.2 millones.



Aprendiendo a soldar con realidad virtual.
Simulador de entrenamiento en pintura.

Optimización de la operación tecnológica

Gestión proactiva de ciber amenazas

Las amenazas digitales actuales no solo afectan los sistemas internos de la compañía y de la red de distribución; también impactan la reputación, la confianza de los clientes y la marca, a través de suplantaciones y sitios fraudulentos.

Se implementó un servicio de inteligencia de amenazas para protección de marca, estableciéndose un monitoreo continuo de páginas web y redes sociales, orientado a la detección temprana de suplantaciones de marca, sitios fraudulentos, uso indebido de identidad corporativa y exposiciones de información sensible, como resultado se gestionaron 50 acciones fraudulentas, como sitios web, dominios y perfiles falsos simulando distribuidores, los cuales representaban un riesgo directo de estafa a clientes y afectación a la reputación corporativa.

Cultura organizacional y concientización en ciberseguridad

Se capacitó al 100% del personal en buenas prácticas de seguridad de la información y el uso responsable de los activos tecnológicos, a través de los diferentes canales de comunicación: correo electrónico, carteleras digitales, pantallas, entre otros.



Material de sensibilización en ciberseguridad en pantallas y computadores.

Se realizaron dos simulacros de phishing por correo electrónico junto con YMC a 600 empleados, evidenciando una mayor tasa de reporte y reflejando avances en la cultura de identificación y notificación de correos maliciosos.

Se capacitaron 528 empleados sobre el uso adecuado de activos de TI, contribuyendo a la reducción de riesgos asociados al manejo inadecuado de recursos de TI.

Soporte tecnológico interno

Se atendieron 7.240 solicitudes de soporte tecnológico a los empleados, logrando una satisfacción general del 98%.

Optimización del proceso de Facturación en Puntos de Venta:

Mejoramiento en el flujo para el registro de facturas de venta, permitiendo agilizar la entrega de la factura a más de 4900 clientes y beneficiando a 22 empleados.

Optimización del registro de facturas en compras internacionales

Se optimiza el proceso de registro de facturas, disminuyendo el tiempo de bloqueo de nuestro sistema principal y beneficiando a 25 empleados del centro de partes.

Centralización, cálculos y automatización RetoYA1

Se desarrolló internamente la infraestructura de datos para el programa "RetoYA1", iniciativa estratégica de la división comercial, orientada a la medición integral en tiempo real del desempeño de la red de distribuidores, combinando indicadores de negocio y estándares de marca, generando un ahorro de 350 horas de desarrollo externo, equivalentes a COP21 millones.

Inversión División TI

Smart Factory – Fábricas inteligentes COP 35 millones.
Desarrollo interno de asistentes con inteligencia artificial COP 3,5 millones.
Asistente virtual para la venta de motocicletas por WhatsApp COP 25 millones.
Formación con inteligencia artificial vía WhatsApp COP 0,4 millones
Mejora en la Gestión Documental y Digitalización de Procesos COP 19,3 millones.
Simuladores para el entrenamiento en soldadura y pintura COP 84,2 millones.

Total Inversión: COP 167,4 millones

ALIADOS:

Privados

- Csiete – 7way
- It&Security
- Controles Empresariales
- Pinkelephant
- Walterbridge
- Web Programo
- AWS
- Tuhub
- B2Chat
- NEDIAR

Gerencia Jurídica

La Gerencia Jurídica, con el apoyo de la División de TI, continuó avanzando en su proceso de transformación digital como parte de su plan de trabajo, logrando mayor productividad y agilidad en los procesos, adaptación de los cambios, gestión de riesgos y cumplimiento, decisiones basadas en datos, seguridad y centralización de la información. Se automatizaron y digitalizaron los siguientes procesos, para un ahorro total en tiempo y en dinero de: 864 horas hombre y COP28 millones anuales. Entre las principales iniciativas se destacan:

- Automatización **del envío de notificaciones** sobre actualizaciones de cupos a distribuidores, reduciendo tareas manuales y generando un ahorro de 192 horas hombre anuales, equivalentes a COP 6 millones.
- Automatización del monitoreo de procesos judiciales en la página de la Rama Judicial, mediante un sistema que notifica únicamente cuando existen actualizaciones o novedades en los procesos, lo que representa un ahorro de 144 horas hombre al año, equivalentes a COP 5 millones.
- Automatización del seguimiento a demandas de consumidores contra Incolmotos Yamaha y su red de distribución en la página de la Superintendencia de Industria y Comercio, generando un ahorro de 144 horas hombre anuales, equivalentes a COP 5 millones.
- Implementación de alertas automáticas desde el RUNT - Registro Único Nacional de Tránsito, para identificar posibles fraudes asociados a matrículas de motocicletas robadas, contando con información en tiempo real y capacidad de reacción jurídica inmediata.
- Se automatizó la generación de alertas desde la página del RUNT – Registro Único Nacional de Tránsito, ante posibles fraudes por matrículas de motos robadas, para tener conocimiento en tiempo real y capacidad de acción legal inmediata.
- Automatización de alertas en la Superintendencia de Sociedades: sobre el inicio de procesos de reorganización de distribuidores, lo que facilita la adopción oportuna de medidas de mitigación de riesgo y genera un ahorro de 144 horas hombre al año, equivalentes a COP 5 millones.

Aliados privados:

Dupla legal, Aral consultores y asesores, Prieto Peláez Abogados.



CALIDAD HUMANA
A SU SERVICIO

INCOLMOTOS
YAMAHA

INFORME DE GESTIÓN Y SOSTENIBILIDAD INCOLMOTOS YAMAHA 2025



¡Calidad Humana a su Servicio!

INCOLMOTOS YAMAHA

YAMAHA Musical

FUNDACIÓN INCOLMOTOS YAMAHA

YAMAHA SERVICIOS FINANCIEROS