

INFORME DE GERENTE EJERCICIO FISCAL 2017

Estimados Accionistas:

En mi calidad de Apoderado Especial del Gerente General de la compañía es un honor dirigirme a Ustedes con el propósito de poner a su consideración los resultados obtenidos durante el periodo fiscal 2017.

El año 2017 es un año de inflexión dentro de la empresa después de haber atravesado dos años complicados originados por unas condiciones de mercado complejas. Si bien no vemos una mejora en las condiciones del entorno hasta el mes de junio de 2017, hemos planteado un Plan de Acción que nos permitió conseguir nuestros resultados.

Dentro de nuestra planeación estratégica se plantearon indicadores de gestión para cada una de las áreas que se encuentran reflejados en los POA Planes Operativos de Acción por área.

Las prioridades de acción de la compañía están reflejadas en lo que hemos denominamos Retos Rojos y que serán explicados a continuación.

SER EXPERTOS EN MOTOCICLETAS

Ser la autoridad indiscutible en motocicletas. La Compañía no podrá transformarse sino somos líderes en nuestro negocio principal. Necesitamos que todos nuestros colaboradores conozcan, estén convencidos de la calidad y tengan la pasión por los productos y servicios que comercializamos. Para alcanzarlo debemos capacitar a nuestros colaboradores y entregarles productos que cumplan nuestras expectativas.

INSPIRARNOS A VIVIR NUESTROS VALORES

Comprometer e inspirar a nuestros colaboradores a vivir nuestros valores. Cada colaborador debe estar apasionado por nuestro negocio y debe poseer las habilidades, conocimiento y la capacidad para poder transmitir y hacer vivir a nuestros clientes la "Experiencia Honda". Debemos mejorar significativamente nuestros sistemas de entrenamiento y desarrollo profesional en todos los niveles de la organización.

TENER PROCESOS DE TRABAJO MAS EFICIENTES

Debemos poner a nuestros clientes como el centro de nuestra experiencia, debemos ser capaces de exceder sus expectativas de servicio. Nuestros puntos de venta deben alcanzar excelencia operativa y encontrar nuevas formas para generarles "valor". Debemos generar y



aplicar procesos que nos permitan brindarles un servicio de clase mundial y al mismo tiempo mantener nuestros costos en niveles de eficiencia.

HACER VIVIR A NUESTROS CLIENTES LA EXPERIENCIA HONDA

Debemos garantizar que la "Experiencia Honda" de nuestros clientes sea única y que el cliente la perciba de igual forma en todos nuestros puntos de venta. Esto lo haremos estandarizando el servicio en todos nuestros puntos de venta a través de entender y aplicar nuestro "Red Book".

VENTA A CREDITO

Debemos poner al alcance de mas clientes nuestros productos y servicios. Enfocaremos nuestros esfuerzos comerciales en incrementar nuestra venta a crédito, planes de preventa, aumentar nuestra cobertura y atacar nuevos nichos de mercado.

OFRECER PRODUCTOS ORIENTADOS A NUESTROS MERCADOS

Debemos consolidar estrategias de producto que nos permitan optimizar nuestro portafolio. Debemos entender y proveer a nuestros clientes nuevos productos que cumplan sus expectativas de precio, calidad y accesibilidad.

UNIDADES DE NEGOCIO RENTABLES

Todos nuestros puntos de venta deben ser sustentables desde un punto de vista económico. Si un modelo de negocio rentable las Prioridades Rojas 1 al 7 no serán posibles. Es indispensable que nos reenfoquemos en nuestros clientes y nuestro negocio "motocicletas", debemos operar nuestro negocio optimizando nuestros costos de operación. No debe existir ninguna unidad de negocio que no genere rentabilidad.

CIERRE

Finalmente, deseo agradecer la confianza depositada por los accionistas y reiterar mi compromiso de seguir trabajando con el objeto de hacer grande a Indumot.

Atentamente,

Econ. Carlos David Morejón
APODERADO DEL GERENTE GENERAL

