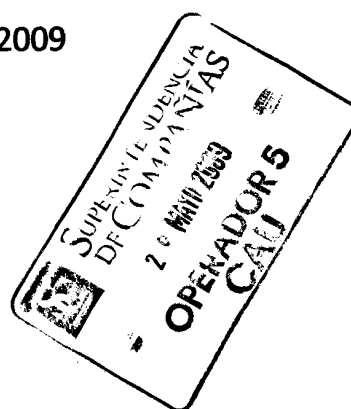


16452

Indima SA
Informe de Gerencia
2.008

Juan Bermeo P
Gerente General

Febrero 12, 2009



INDICE

	CAPITULO	PAGINA
I.	Introducción	5
II.	Producción	6
	➤ Volumen	6
	➤ Productividad	6
	➤ Eficiencia	7
	➤ Eficacia	7
	➤ Capacidad instalada	8
	➤ Inventario producto terminado	8
	➤ Tiempo de para de máquina	9
	➤ Costo mantenimiento	10
	➤ Costo flete	10
	➤ Precio y consumo de acero	11
	➤ Resumen Producción	13
III.	Calidad	14
	➤ Interna	14
	➤ Externa	17
	➤ Garantías	18

INDICE

CAPITULO	PAGINA
➤ Auditorías	19
➤ Resumen Calidad	20
➤ MGC	21
IV. Recursos Humanos	22
➤ Número de colaboradores	22
➤ Días trabajados	22
➤ Indice de rotación	23
➤ Indice de horas extras	23
➤ ISCI	24
➤ Capacitación	24
➤ Mejora de servicios	25
➤ Uniformes	25
V. TecnoScape	26
➤ Ventas	26
➤ Compras Concesionarios	26
➤ ISC	27
➤ Franquicia TecnoScape	27

INDICE

	CAPITULO	PAGINA
VI.	Financiero	29
	➤ Balance general	31
	➤ Estado de pérdidas y Ganancias	33
	➤ Indices financieros	34
VII.	Operación Dana (JIT)	35
	➤ Estado de perdidas y ganancias	37
VIII.	Perspectivas 2009	38
IX.	Conclusiones	39
Anexo	Certificado de cumplimiento de normas de propiedad intelectual	40

I. INTRODUCCION

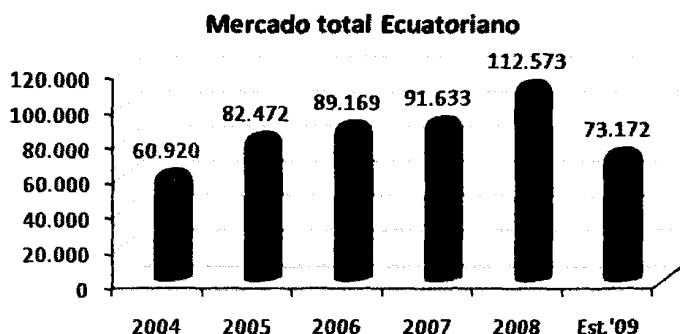
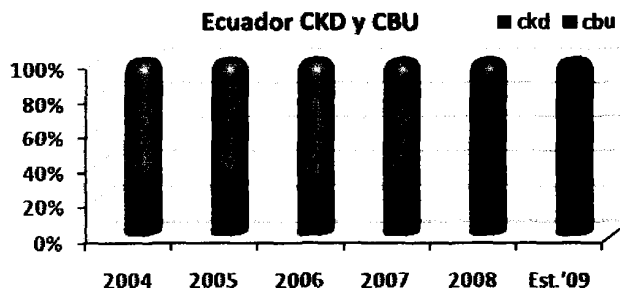
El año décimo cuarto empezó con pesimismo para el sector, debido a las reformas al sistema tributario, sin embargo, y contra todo pronóstico, el mercado batió nuevamente el récord histórico superando las 112 mil unidades 23%. En términos de masa monetaria la variación con respecto al '07 es casi de un 28%.

Esta situación impacta positivamente en la participación de vehículos CKD de origen nacional que se incrementa 4% con respecto al '07, sin embargo, debido a que no hubo exportaciones sustanciales, nuestra producción de sistemas de escape se reduce 5% en volumen.

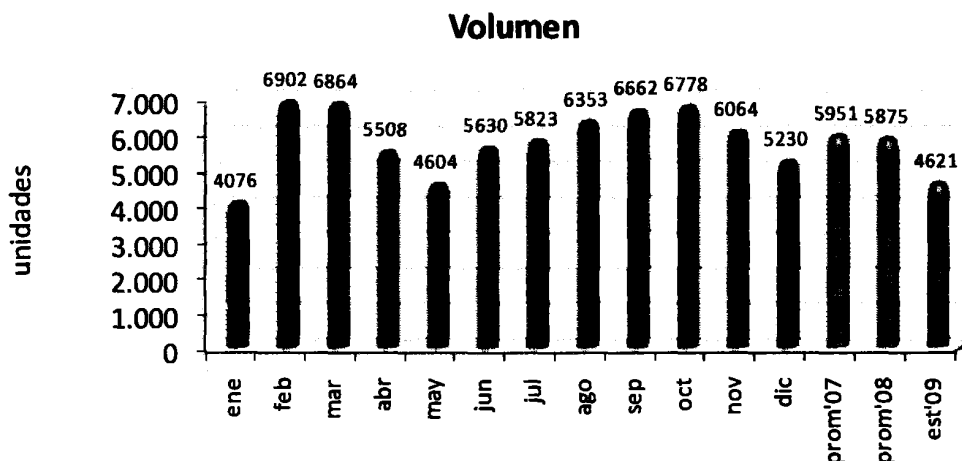
Por otro lado el incremento acelerado del precio del acero y del petróleo, incidieron negativamente en nuestros márgenes, situación que nos llevó a negociar un incremento de precios que logramos aplicar a partir del segundo semestre.

En cuanto al gobierno, se dieron mas señales en la dirección de impulsar la generación de plazas de trabajo, lo cual ha flexibilizado a las ensambladoras para generar nuevos proyectos. Desde la Cámara de la Industria Automotriz CINAIE, se impulsó por primera vez en la historia, un plan estratégico para 5 años, el mismo que ha sido presentado al gobierno, en el cual existe un compromiso de aumentar el contenido local ecuatoriano.

Se participó con entusiasmo en el proceso de capacitación del Modelo de Gestión para la Competitividad MGC.



II. PRODUCCION



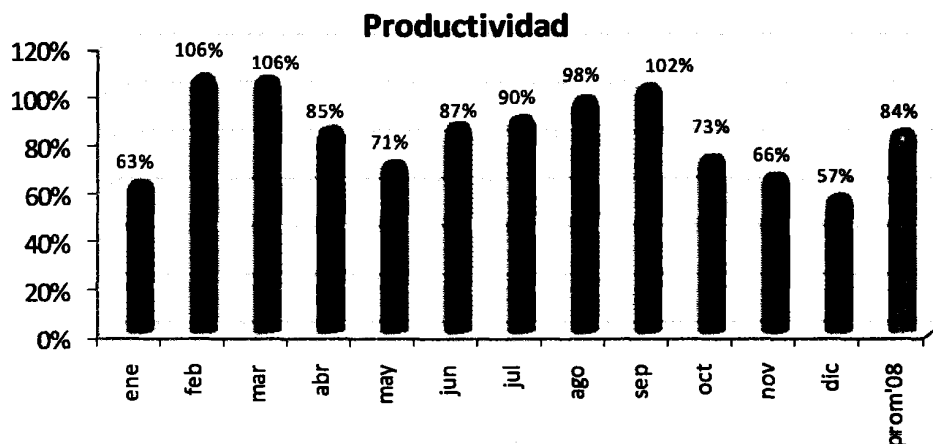
El volumen estimado ('08) fue de 65.551 u., se produjeron 70.494 u. (↑ 7.5%).

En febrero y marzo se incrementó el volumen de I-190 V6, debido a una exportación de GM a Venezuela.

En mayo se redujo la producción, debido a los cupos establecidos por Venezuela para vehículos.

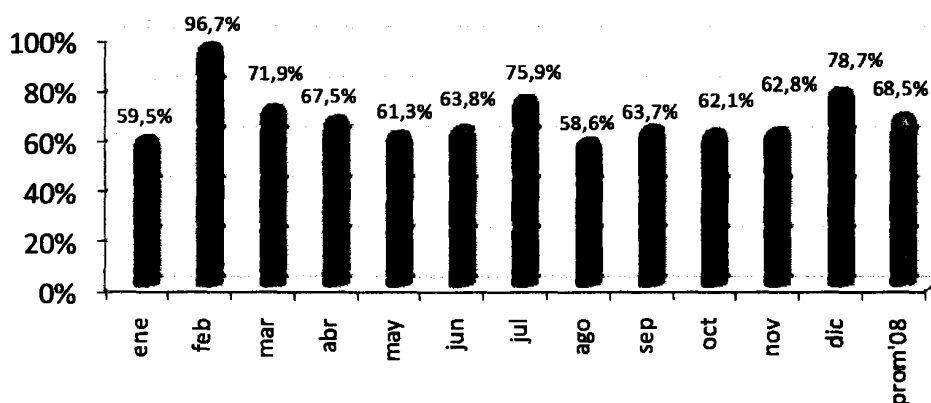
A partir de junio se incrementó la producción gracias a la solución del problema de cupos con Venezuela.

Para noviembre y diciembre bajó la producción, debido a la introducción de los modelos 2009 y por cuanto en diciembre las ensambladoras cerraron operaciones durante dos semanas para mantenimiento.



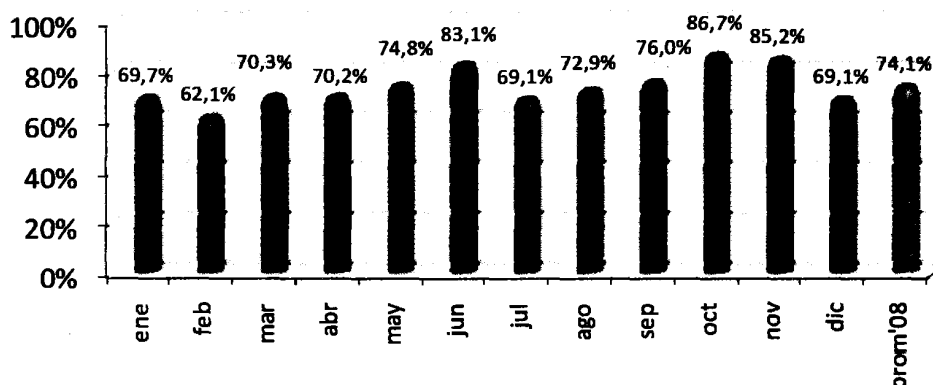
La productividad va en relación a los comentarios del volumen de producción mencionados arriba, el objetivo de productividad para el 2008 fue del 87%, obteniendo una productividad real del 84% en promedio.

Eficiencia



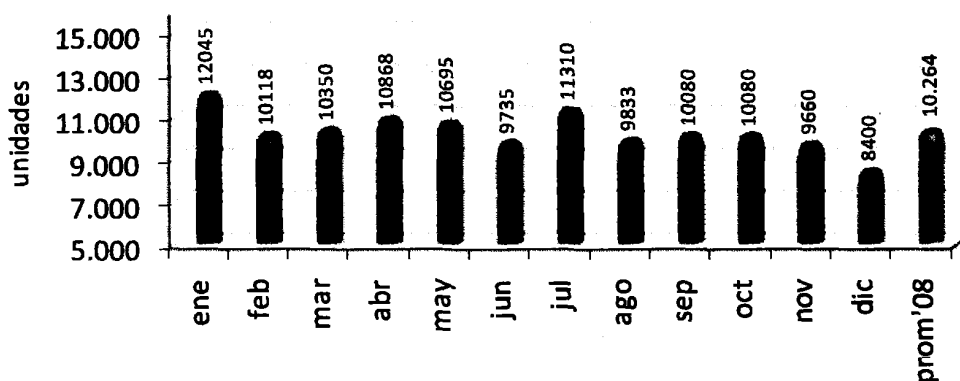
El comportamiento del gráfico, se debió a que se trabajaron más horas de las necesarias, en proyectos como: Layout, 5'S, inventarios, re-procesos por falta de catalizadores, fines de semana trabajados por GM-OBB. En resumen se trabajaron más horas de las necesarias en estos proyectos, los mismos que no agregaron valor al producto.

Eficacia



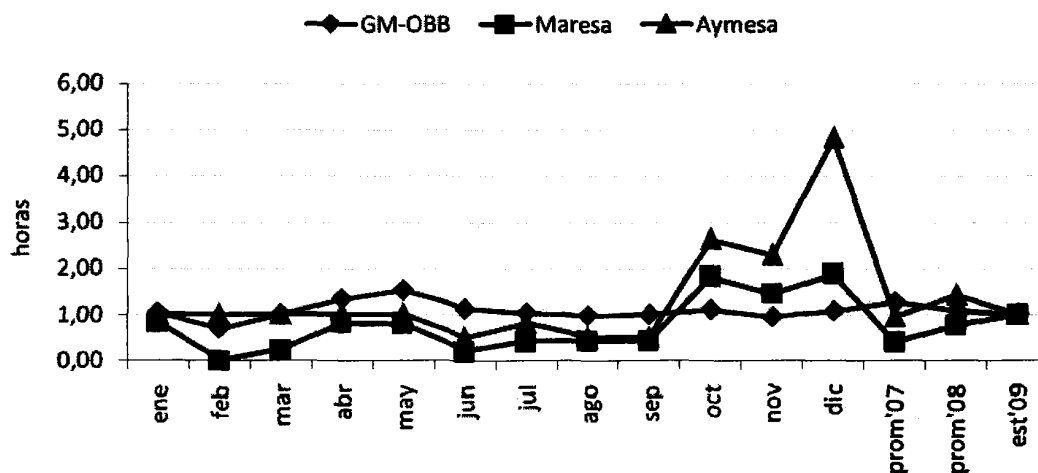
La eficacia se comenzó a llevar como índice a partir del último trimestre del año.

Capacidad instalada



La capacidad instalada tuvo una tendencia a la baja en el último trimestre, debido al menor número de días trabajados. El comportamiento variable se debió a falta de personal, despidos de personal, etc.

Control de inventario de producto terminado

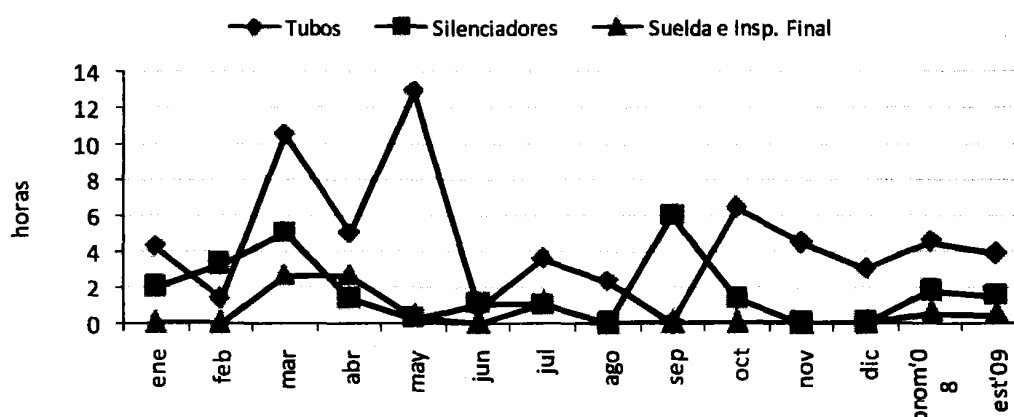


GMOBB.- Mantuvo un inventario promedio de 1 día de en relación a la producción diaria.

Maresa.- En febrero y marzo, el inventario fue 0,4 días, debido a las reprogramaciones de la ensambladora y a la falta de materia prima. En julio, agosto y septiembre el stock también fue bajo, debido al arranque del nuevo ERP (Axapta), que ocasionó retrasos en algunos procesos. El último trimestre el stock se incrementó porque se consideró el inventario que Maresa tenía en su bodega.

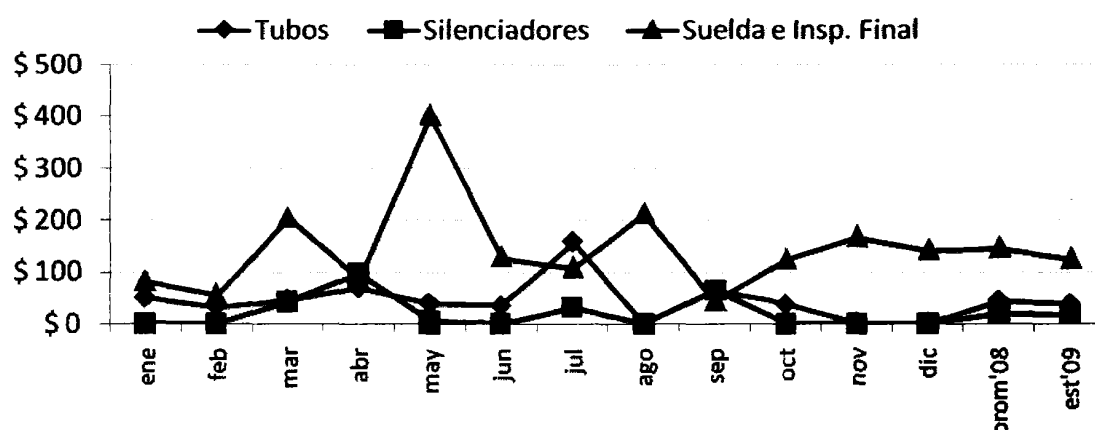
Aymesa.- Entre enero y mayo se logró el objetivo de 1 día de inventario, sin embargo a partir de junio a septiembre, el stock fue menor a 1 día debido a reprogramaciones drásticas recibidas en Vitara. Para el último trimestre el inventario se incrementó considerablemente, debido a la reducción de la producción.

Tiempo de para de máquinas



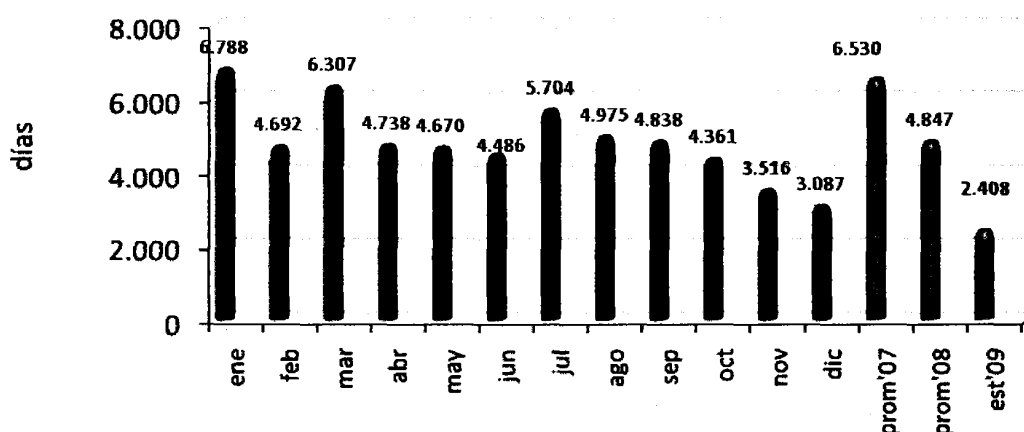
El mayor índice de paras de máquinas estuvo en el área de "tubos" con un promedio de 4,5 horas, debido a que en esta área se transforman los tubos y las máquinas tienen contacto metal con metal, con el consecuente desgaste de las mismas, principalmente la Perforadora. Como contramedida se subcontratará el servicio de tubos perforados a partir de lámina. El área de "silenciadores" tuvo un promedio de para de 1,8 horas y finalmente el área de "suelda e inspección final" tuvo un promedio de 0,5 horas.

Costo de mantenimiento no programado



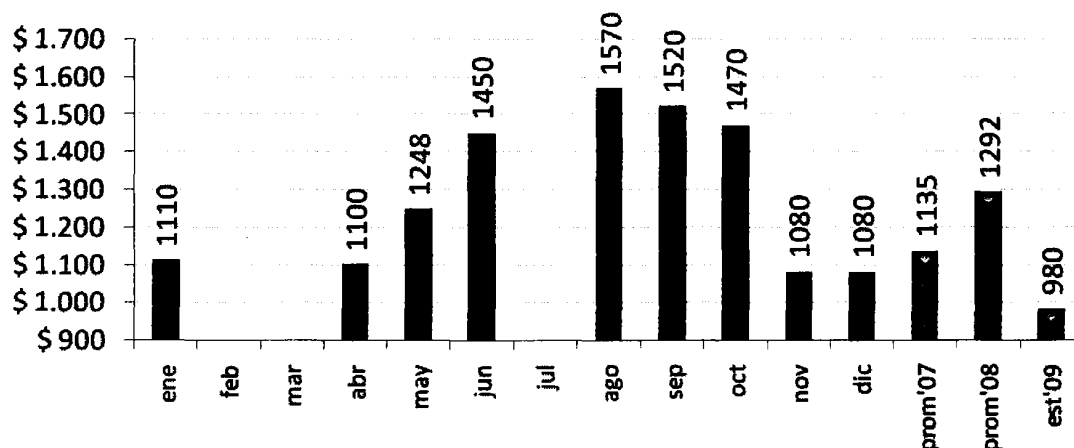
Los costos mantuvieron el mismo comportamiento que “para de máquinas”, ya que los mismos son proporcionales y por ende los costos en “tubos” son superiores al de “silenciadores” y “suelta e inspección final”.

Transporte entregas OEM



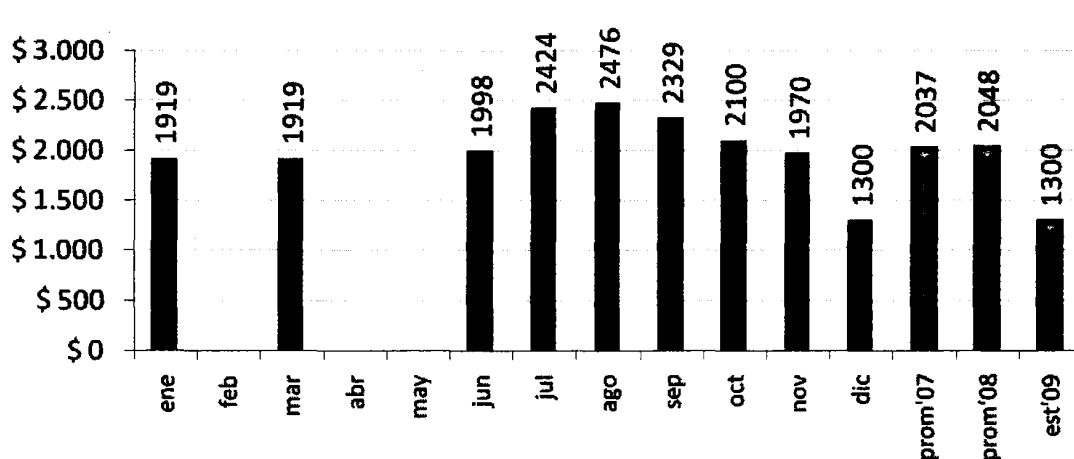
El costo del transporte refleja la adecuada coordinación entre producción y entregas, optimizando el uso de los camiones en cada entrega. En el '08 se reduce en un 26% y se espera llegar al uso óptimo (transportes llenos y a tiempo).

Precio del Acero Aluminizado



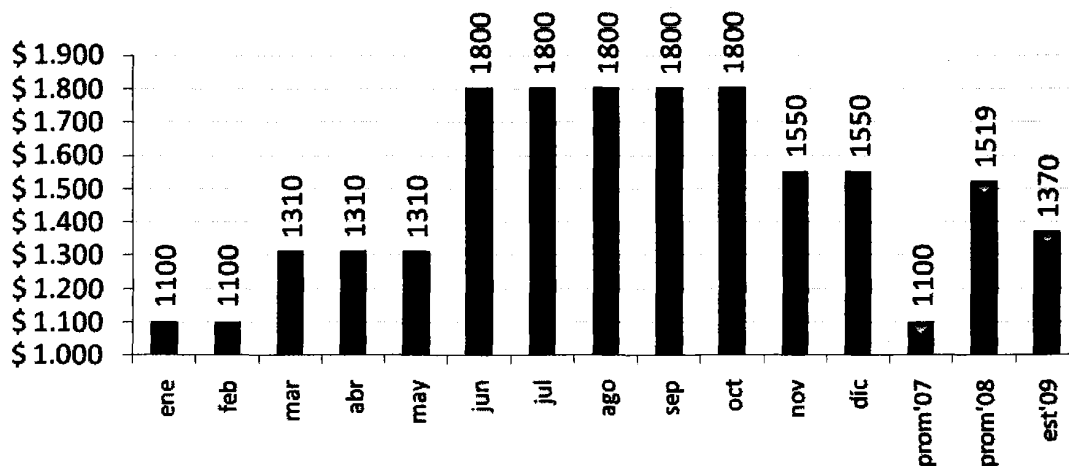
A inicios del 2008 el precio fue de US\$ 1.110/tm, con un incremento del 41% a mediados del año, bajando 31% para finales de año a un precio de US\$ 1.080/tm.

Precio del Acero Inoxidable



Arranca en US\$ 1.919/tm y para mediados de año se incrementaron el 29% - US\$ 2.476/tm. A finales de año baja a US\$ 1.300t/m, es decir una reducción del 47,49% con respecto al precio de junio.

Precio del Acero al Carbono



Inició con un precio de US\$ 1.100/tm, incrementándose 64% a mediados del año, bajando para diciembre, en 14%, hasta llegar a los US\$ 1.550/tm.

CONSUMO DE ACERO

	1er. Trim.	2do. Trim.	3er. Trim.	4to. Trim.	Acum.	Prom/mes
Lámina Inoxidable	62.173	61.471	58.452	65.241	247.337	20.611
Tubería Inoxidable	48.096	47.877	43.793	48.110	187.876	15.656
Tubería Aluminizada	27.343	25.312	24.284	20.684	97.624	8.135
GRAN TOTAL / 1000 = Ton	239,04	232,86	220,01	225,84	917,75	76,48
Diferencia Ton	51,58	39,71	35,98	36,37	163,64	13,64

Resumen Producción

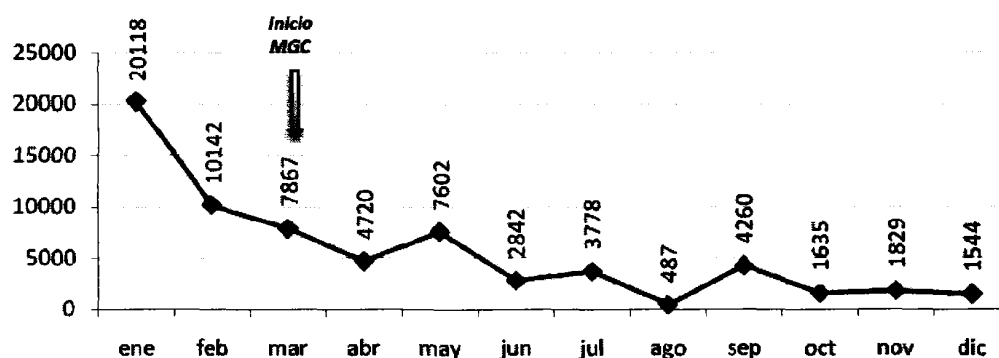
A continuación un detalle de hechos relevantes durante el 2008:

- Se realiza una reingeniería a los silenciadores Tecnoscape para bajar costos, se redujo un 6% al costo
- Se incorporó personal In House en GM-OBB
- Se trasladó el proceso de corte "lámina Guillotina" y "Puente grúa" a Infabtec
- Se implantó el cuadro de Indicadores
- Se desarrolló Mazda BT-50 Diesel, Mazda BT-50 Gasolina V6
- Se produjeron 2.000 primeros tramos de GV5 para GM Venezuela
- Se discontinuó Mazda Allegro y Grand Vitara V6
- Se implementó "Fast Response"
- Se decidió la compra de una nueva aboquilladora
- Se mejoró el manejo de tubería y lámina
- Se mejoraron los tiempos de "Set Up" en área de silenciadores
- Se contrató la fabricación de tubos perforados troquelados, para disminuir ruido y costos

III. CALIDAD

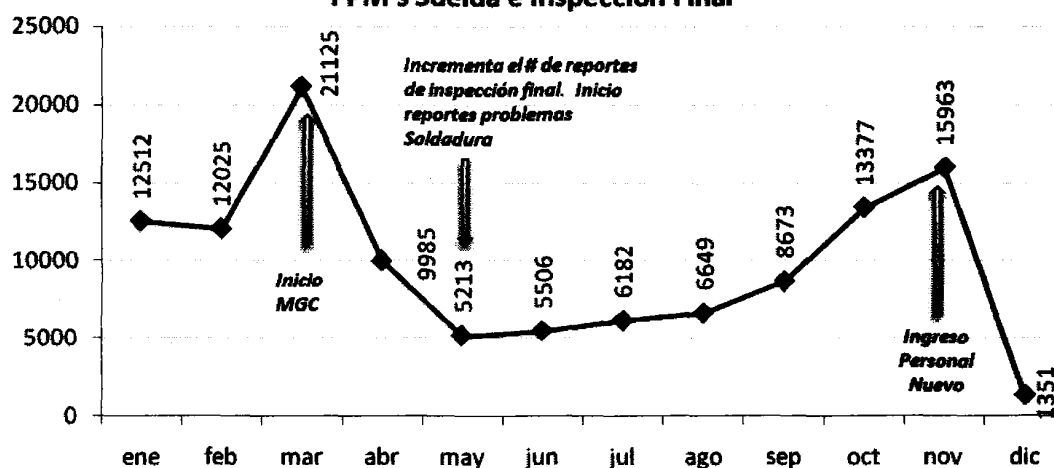
Interna

PPM's Silenciadores

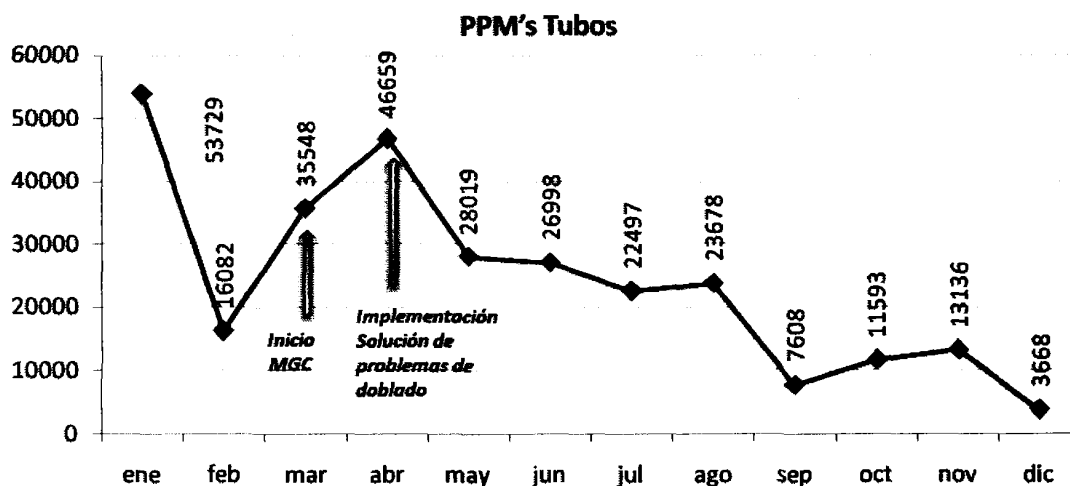


Se obtuvo una reducción en defectos medidos en PPM, debido a que se consideró como piloto para el MGC el área de silenciadores. Se implementó "RESPUESTA RAPIDA" en la planta y se trabajó con seguimientos constantes a la gente de planta y de MDC. Se capacitó a los operados con el método "solución de problemas".

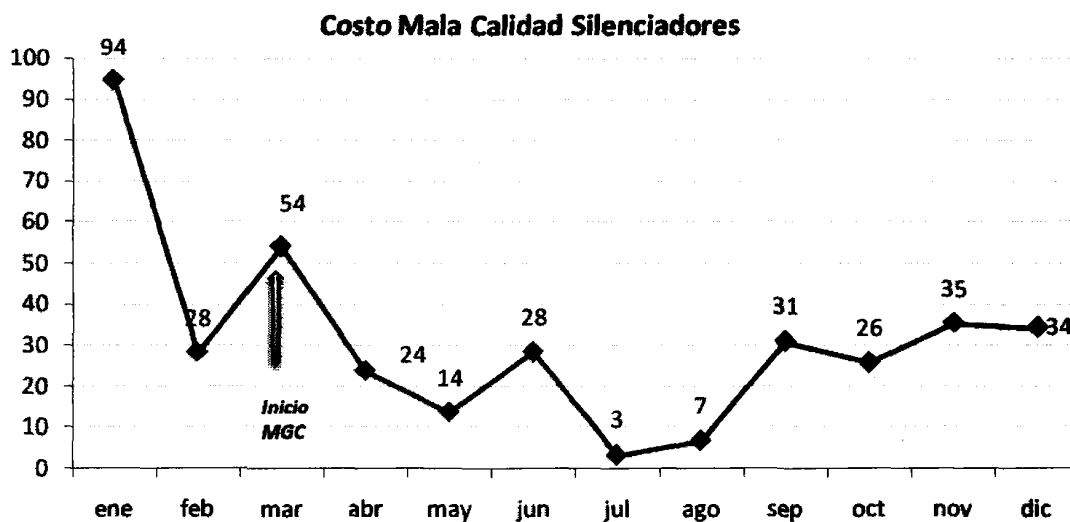
PPM's Suelta e Inspección Final



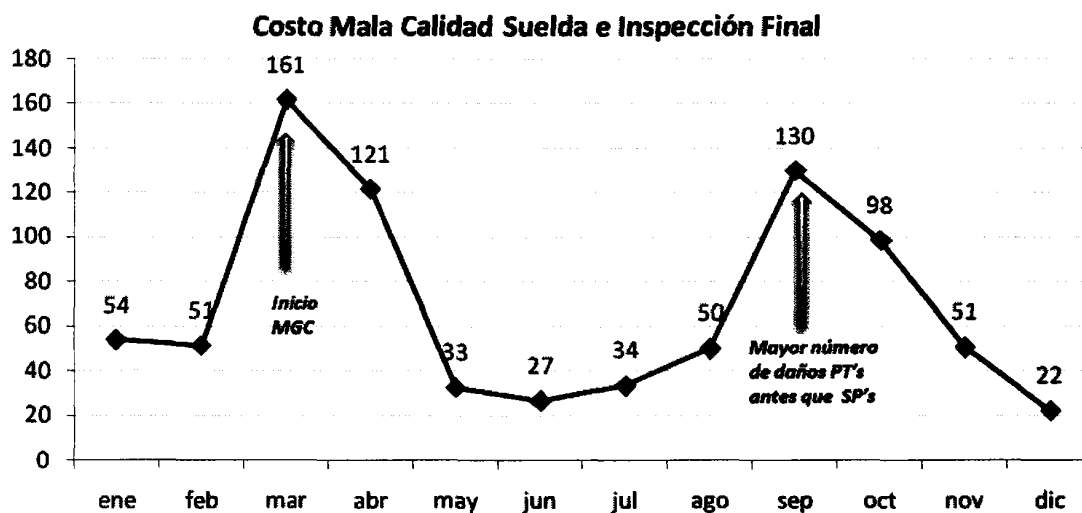
Se trabajó con estas dos áreas sobre el conocimiento de las herramientas GP12 y CARE, por lo cual primero disminuyeron los PPM, y luego incrementó el nivel de detección en Inspección Final, incrementándose nuevamente los PPM.



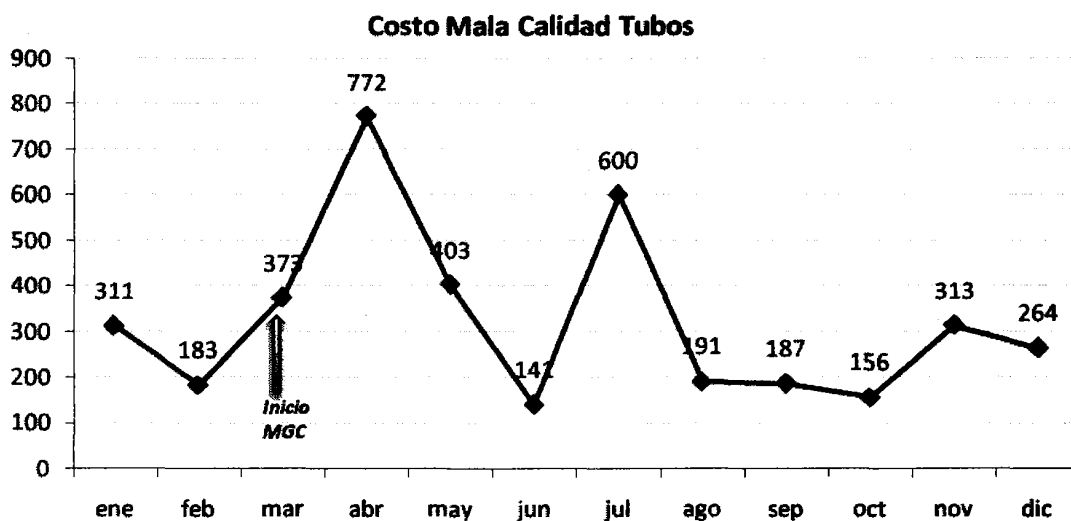
Se comenzó a trabajar con los reportes de "no conformidad" en solución de problemas y se corrigieron o mejoraron algunos de los procesos de doblado y corte exceso de tubería, involucrando al personal de planta y obteniendo resultados de mejora.



En general, se obtuvo un mejor control sobre los costos de la "mala calidad" al ser publicados en Planta y hacer notar al personal que esto va en contra de la utilidad general de la empresa. Al mejorar los PPM se nota una tendencia a la baja, en los valores de "mala calidad", área piloto MGC.



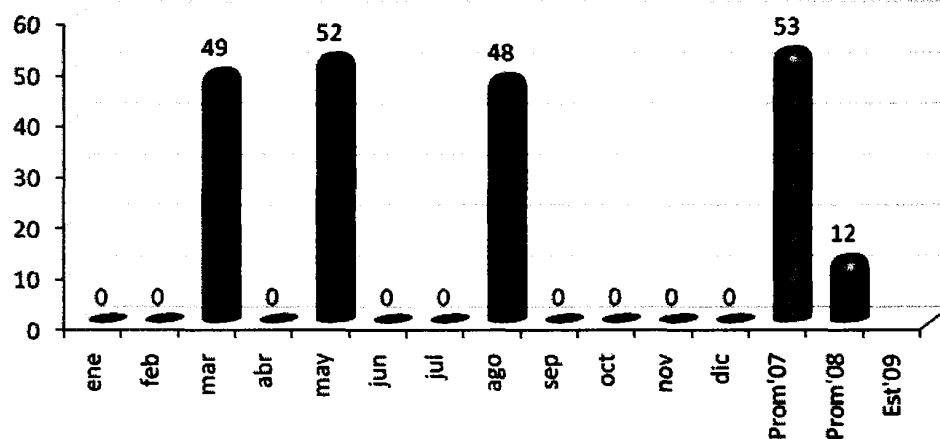
Los costos van de acuerdo al nivel de los defectos



Se fue estabilizando el costo de la "mala calidad" en tubos, a medida que se trabajó en la solución de problemas de: doblado, corte exceso y mejorando el mantenimiento de estas máquinas.

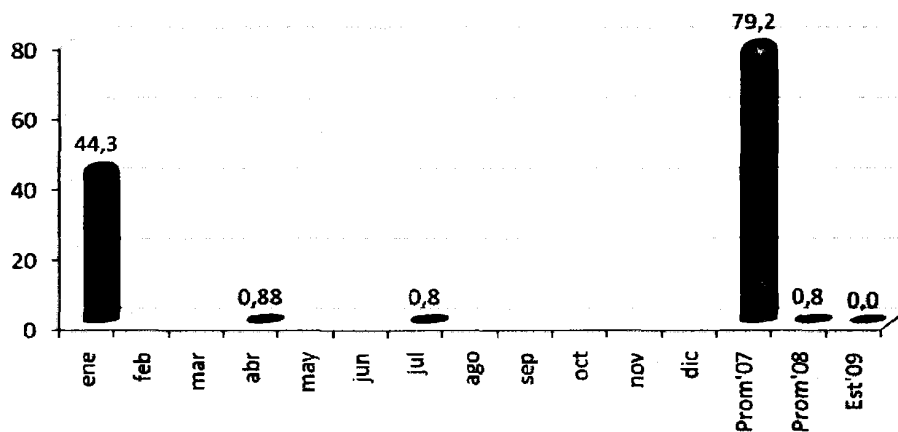
Externa

GM-OBB PPM's



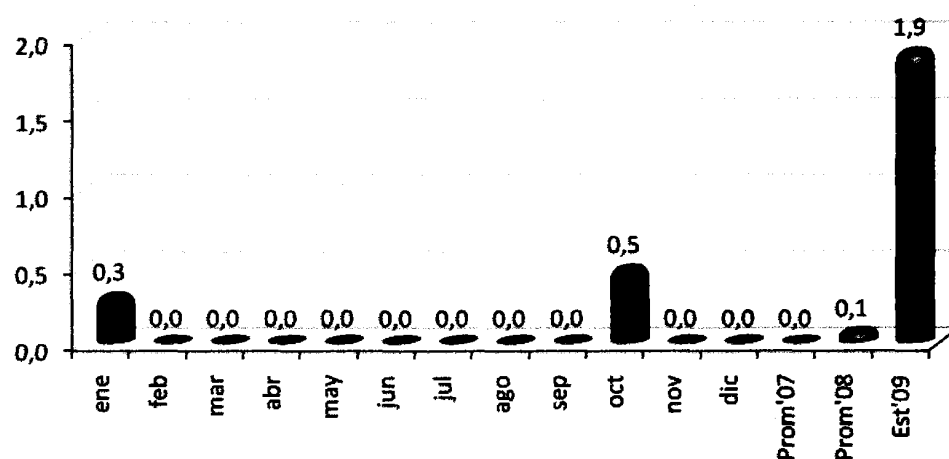
Corresponden a problemas de: Soldadura en los meses de marzo, mayo y perforación de tubos, componentes faltantes y fuga de gases en agosto, a. El objetivo para '09 no ha sido definido todavía por GM-OBB.

Maresa PPMil



Se produjeron problemas de entregas en enero, no llegamos al objetivo de Maresa, debido a que no cumplimos el costo objetivo establecido por Maresa .

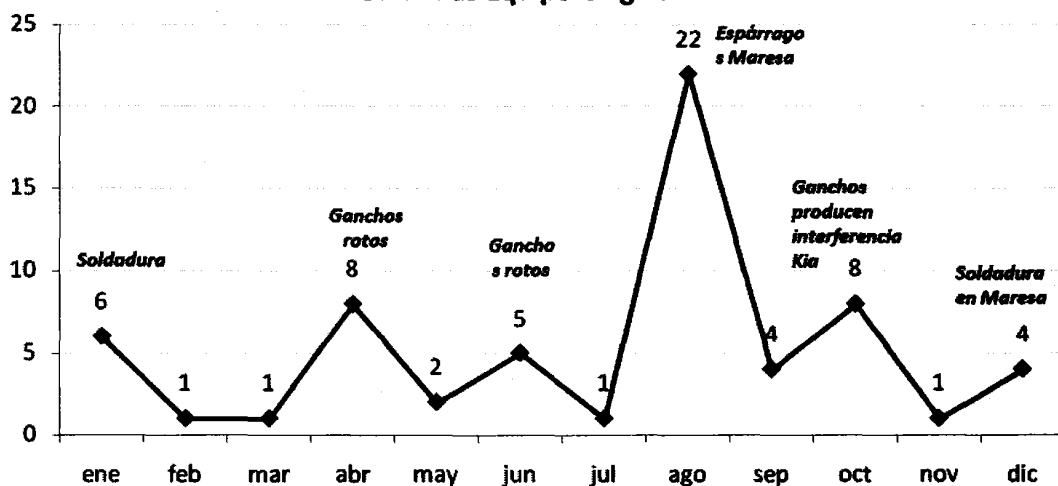
Aymesa PPH



En enero y octubre se reportaron problemas por fuga en Kia Rio. El objetivo de 1,9 PPH es el objetivo de Aymesa a la fecha.

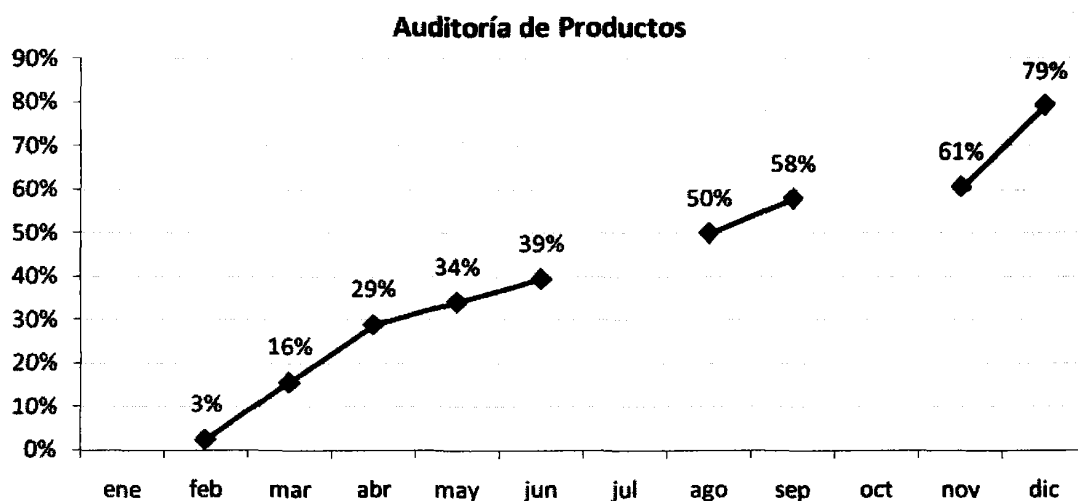
Garantías

Garantías Equipo Original

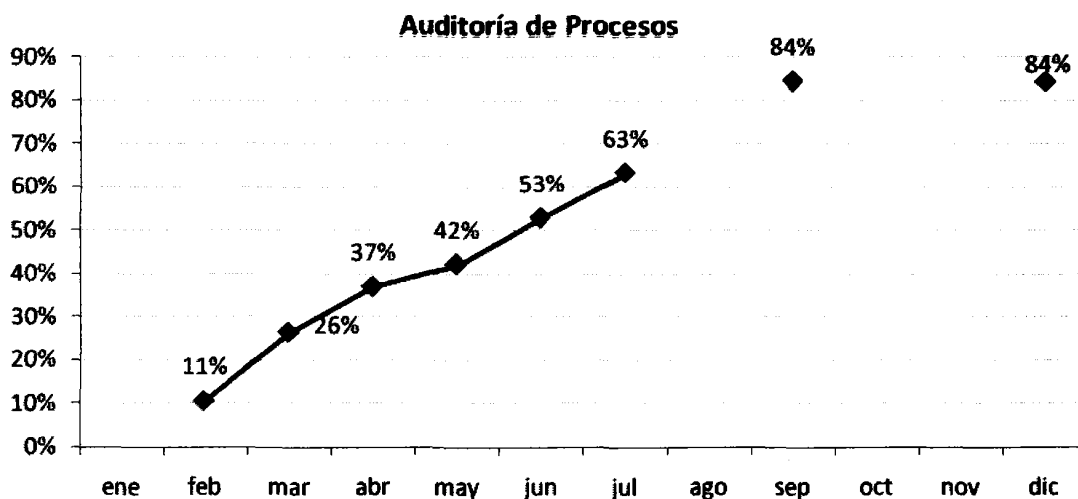


Se mejoró la capacidad de respuesta hacia nuestros clientes, además el tiempo de reposición y solución de problemas. Se realizó una base de "lecciones aprendidas" para el mejor manejo de la solución y seguimiento de los problemas a futuro.

Auditorías



Se logró realizar el 79% de las auditorías de producto y 84% en las auditorías de procesos. Se espera completar este proceso en ene'09 a fin de darle continuidad al proceso y estar preparados para la auditoría de seguimiento en febrero del 2009.



Resumen Calidad

Durante el 2008, se obtuvieron resultados favorables gracias a la implementación parcial del Proyecto MGC.

Se implementó la herramienta de “respuesta rápida”, con la cual se obtuvo un impacto de mejora considerable en las diferentes áreas de producción, al tener claro el objetivo.

También se mejoraron los tiempos de respuesta y solución de problemas a temas relacionados con tubería en planta, es decir proceso de doblado y corte, exceso de tubería.

Se mejoró el nivel de inspección de partes en inspección final, ya que anteriormente se detectaban los problemas y no se reportaban, por lo cual se perdía información para la ejecución de planes de acción eficaces.

Se mantuvieron durante la mayor parte del año, indicadores de cero reportes de “no conformidad” respecto a nuestros principales clientes, cabe recalcar que también fue más considerada la “solución de problemas” al reunirse un grupo multidisciplinario que da una “respuesta rápida” y planes concretos de acción para no repetir el error o falla reportado, manteniendo así cero reportes de “no conformidad”.

También se retomaron temas de entrenamiento y certificación de operadores en sus puestos de trabajo, para garantizar la idoneidad del personal en la realización de su proceso de fabricación.

Se eliminó y solucionó también el tema de “silenciadores golpeados”, al tener una reunión de análisis de “causa raíz” y eliminar una de las principales causas de rechazo en Maresa.

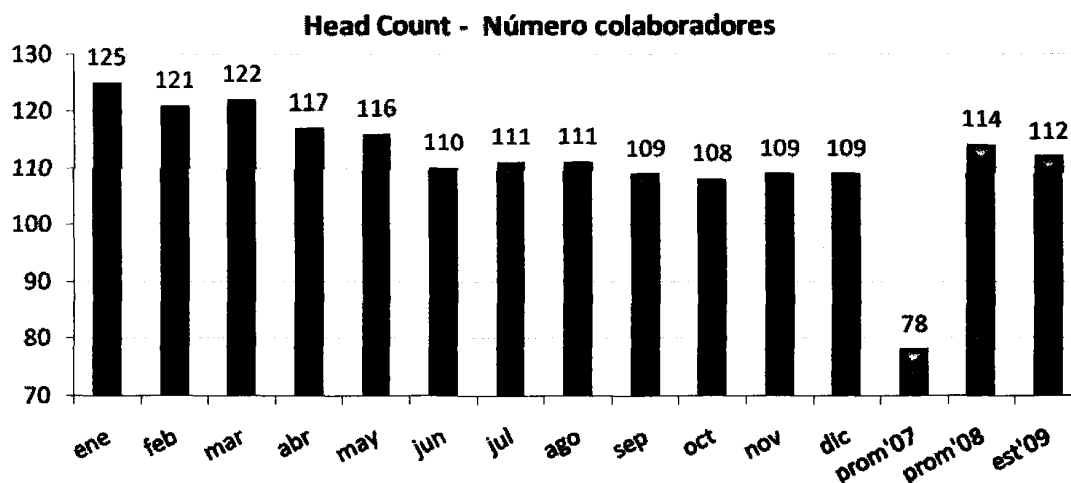
Se está mejorando el indicador de “costos de mala calidad”, mediante la concientización del personal sobre el impacto de los daños al generar producto no conforme.

Se realizaron las acciones necesarias para mantener la certificación ISO/TS 16949, luego de pasar las 2 auditorías de seguimiento.

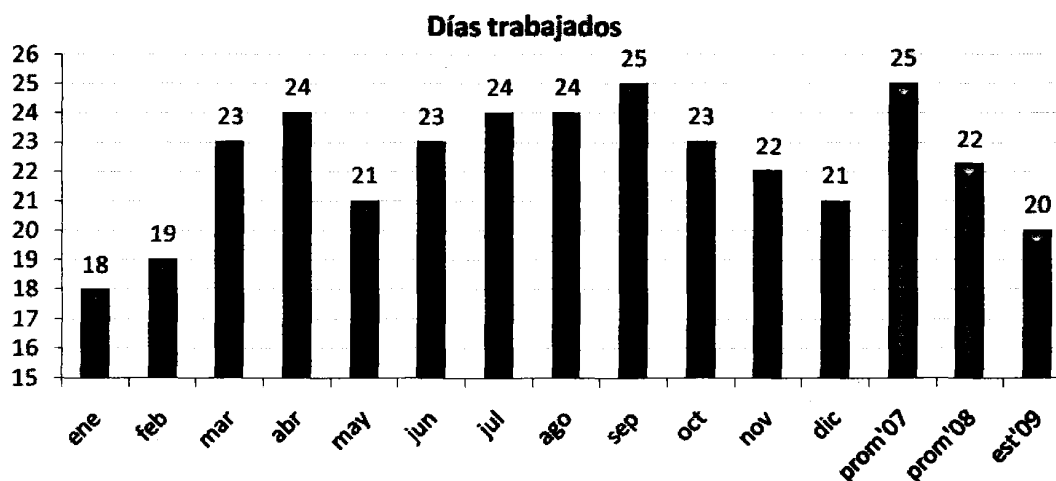
MGC (Modelo de Gestión para la Competitividad)

- El objetivo de este proyecto es mejorar:
 - Tiempos de Entrega y tiempos de proceso.
 - La Calidad de nuestros productos.
 - El Desarrollo Organizacional de la empresa
 - Desarrollar productos y partes con procesos técnico metodológicos que garanticen el lanzamiento de los nuevos proyectos y productos.
- La duración del proyecto es de tres años, dos de despliegue y uno de seguimiento, empezó en marzo del '08.
- Los módulos son:
 - **Producción**
 - 5S
 - Valor Agregado
 - Trabajo estandarizado
 - Balanceo de línea
 - Kan Ban
 - TPM (Mantenimiento Productivo Total)
 - SMED (Cambio Rápido de Herramental)
 - Auditorías escalonadas
 - **Calidad**
 - Respuesta Rápida
 - Solución de Problemas
 - Gestión de la Cadena de suministro
 - Control de Calidad en Operaciones
 - Herramientas estadísticas básicas
 - Control de Producto no conforme
 - Control de la contaminación
 - **RRHH**
 - Equipos autónomos
 - Gestión por competencias
 - Desarrollo de entrenadores de piso
 - Entrenamiento estandarizado
 - Liderazgo para el cambio
 - Trabajo en Equipo
 - Gestión del cambio
 - **Desarrollo de nuevos productos y procesos**
 - Gerenciamiento de proyectos
 - APQP (Planificación avanzada de la Calidad)
 - PPAP (Proceso de aprobación de partes para Producción)
 - AMEF (Análisis de modo y efecto de falla)
 - Plan de control
 - Lectura de planos
 - CPK y PPK (análisis de capacidad de proceso)

IV. RECURSOS HUMANOS

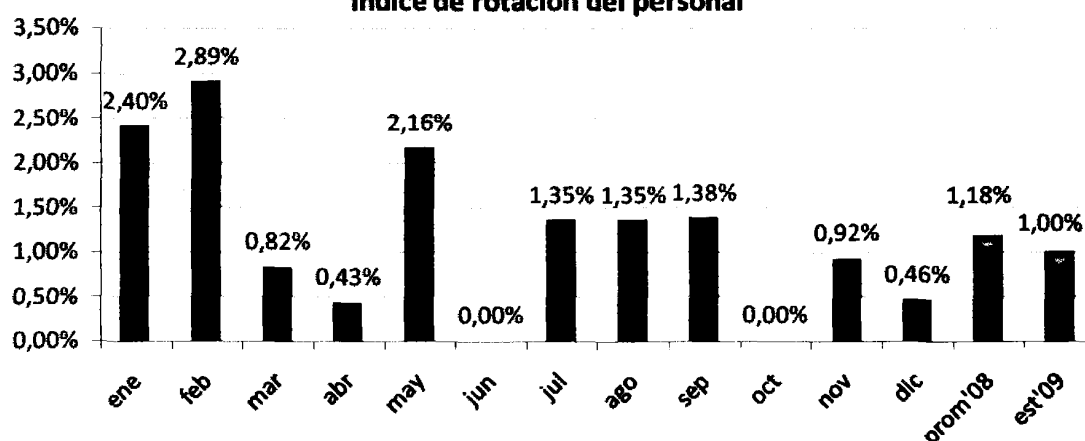


A inicios de enero del 2008, Indima inició con 125 personas. A diciembre de 2008, constaron en la nómina 109 personas, lo que implica una disminución del 15% del personal.



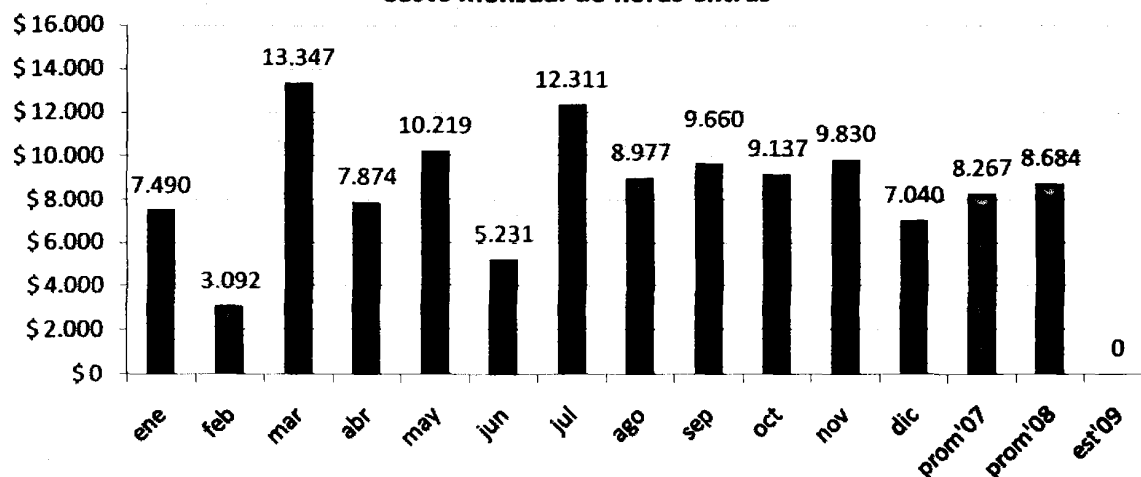
De los días trabajados durante el 2008, se registró un ausentismo del 0,77%, es decir hubo menos de una hora de ausentismo por persona.

Indice de rotación del personal



La rotación de personal fue de 1.18%. Este nivel bajo de rotación de personal, refleja un buen nivel de estabilidad del personal dentro de la Empresa, permitiendo retener al personal competente.

Costo mensual de horas extras



En el 2008 se tuvo un promedio mensual US\$ 8.684 de horas extras pagadas, lo que significó al un pago total de US\$ 104.088 al año. Estas horas extras representaron alrededor del 14% en promedio, del total del salario percibido. Para este 2009, el objetivo de Indima es el no tener horas extras.

Índice de satisfacción al cliente Interno ISCI - Clima laboral

En la encuesta de satisfacción al cliente interno, se obtuvo un resultado del 68% , con un crecimiento del 3% con respecto al año 2007.

Capacitación

En el año 2008, se impartieron 6.126 horas de capacitación, de las cuales 3.720 fueron impartidas por la Empresa MDC, como parte del proyecto de implementación del Modelo de Gestión para la Competitividad MGC. Esta capacitación representó el 61% de las horas totales de capacitación impartidas. Otro esfuerzo importante que se hizo en capacitación, fue la formación a todo el personal, respecto a seguridad industrial, primeros auxilios, ergonomía y uso de equipos de protección personal. Este 2009 se continuará con la capacitación y se espera impartir alrededor de 10.000 horas. Abajo, un detalle de los cursos realizados en el 2008:

MDC

- | | |
|---|---|
| - Valor Agregado y 7 desperdicios | - Excel |
| - 5s | - Seguridad Industrial |
| - Gerencia Visual | - Nuevo reglamento del régimen tributario |
| - Equipos autónomos | - Anexos transaccionales |
| - Balanceo de línea y lay out | - Cambio de componentes dañados Sistema de freno y semiejes (diferenciales Danaven) |
| - Kan Ban | - Actualización en Cálculos del Rol de Pagos, con la nueva Tabla de Impuesto a la Renta |
| - Trabajo estandarizado | - Charla Motivacional |
| - Entrenamiento estándar | - Objetivos Misión y Visión de Indima |
| - Auditorías escalonadas | - Objetivos del Sistema de Calidad |
| - Gerencia de proyectos | - Acciones Preventivas Correctivas |
| - Presentación | - Programa Rotación |
| - Taller inicial | - Procedimientos ISO TS |
| - Respuesta rápida | - Estaciones de Verificación |
| - Herramientas estadísticas | - Identificación y Tranzabilidad |
| - Solución de problemas | - Importancia del Mantenimiento en las máquinas |
| - Estaciones de verificación | - Instrucciones de Trabajo para Operadores |
| - Control de PNC | - Instrumentos de Medición |
| - Control de contaminación | - Procedimiento Entrega-Recepción de materiales |
| - Formación de Entrenadores de Piso | - Primeros Auxilios |
| - Control de calidad de operaciones | - Simulacros de Evacuación e Incendios |
| - Verificación de dispositivos a prueba | - Plan de manejo ambiental |
| - Lecciones aprendidas | - Clasificación y Manejo de desperdicios |
| - Gestión de la cadena de suministros | - Medidas de prevención |
| | - Ergonomía y enfermedades laborales |
| | - Normas básicas de seguridad industrial |
| | - Uso de equipo de protección personal |

DESPLIEGUE INDIMA

- Nueva Ordenanza Ambiental 213
- Ley de Equidad Tributaria
- Principios de Estadística

Mejoras de servicios

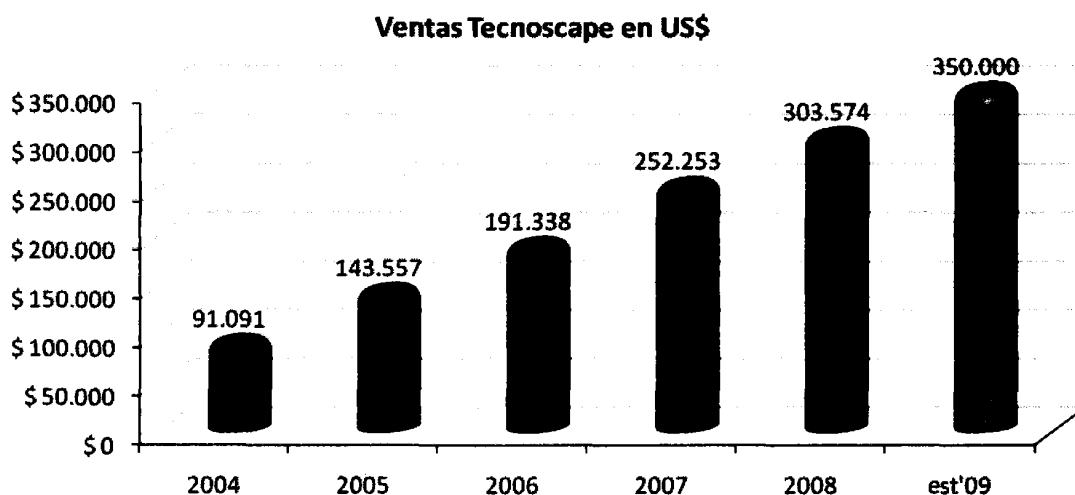
Se mejoró la infraestructura del comedor del personal, se compró mobiliario nuevo en lo que se refiere a mesas y sillas; y se mejoró la zona del “self service “ y la cocina, con el objetivo de optimizar tiempos de entrega y asepsia en la cocina.

Se racionalizó y señalizó el uso de los estacionamientos.

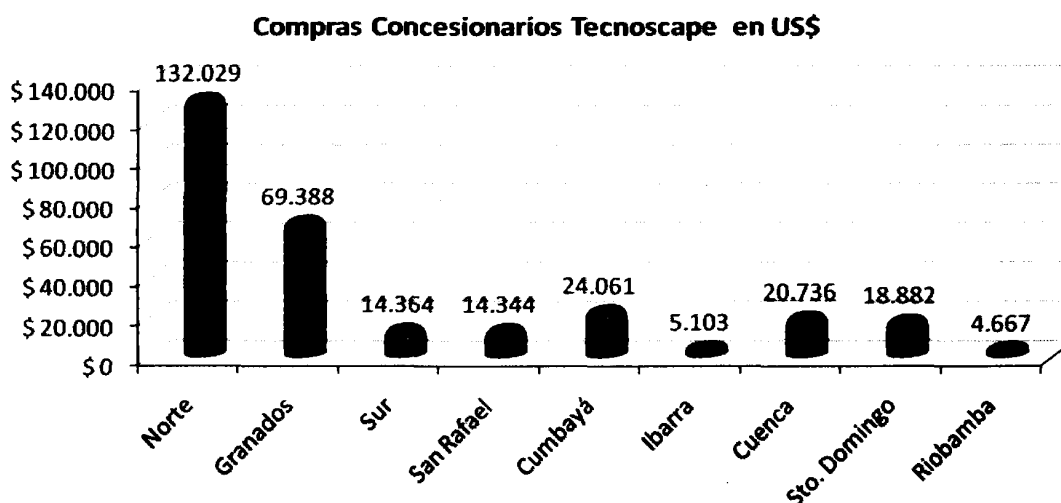
Uniformes

Se entregó a todo el personal administrativo y operativo, un uniforme corporativo, diseñado con los colores de la empresa

V. TECNOSCAPE

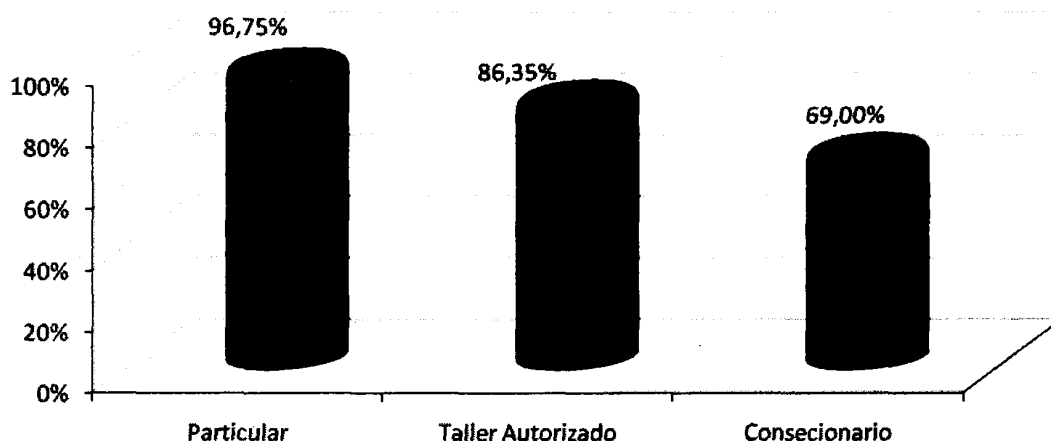


El 2008 fue un año récord en ventas en el mercado de reposición. Con una fuerte estrategia de comunicación la marca **TECNOSCAPE** se posicionó en el mercado de la ciudad de Quito, como la marca líder y de mejor calidad en reparación e instalación de sistemas de escape automotriz.



El 2008 con 9 locales, se tuvo presencia en ciudades como: Quito, Cuenca, Ibarra y Santo Domingo. Para el 2009 está proyectado tener locales en Riobamba, Ambato, Guayaquil y uno más en Quito.

ISC – Índice de Satisfacción del Cliente



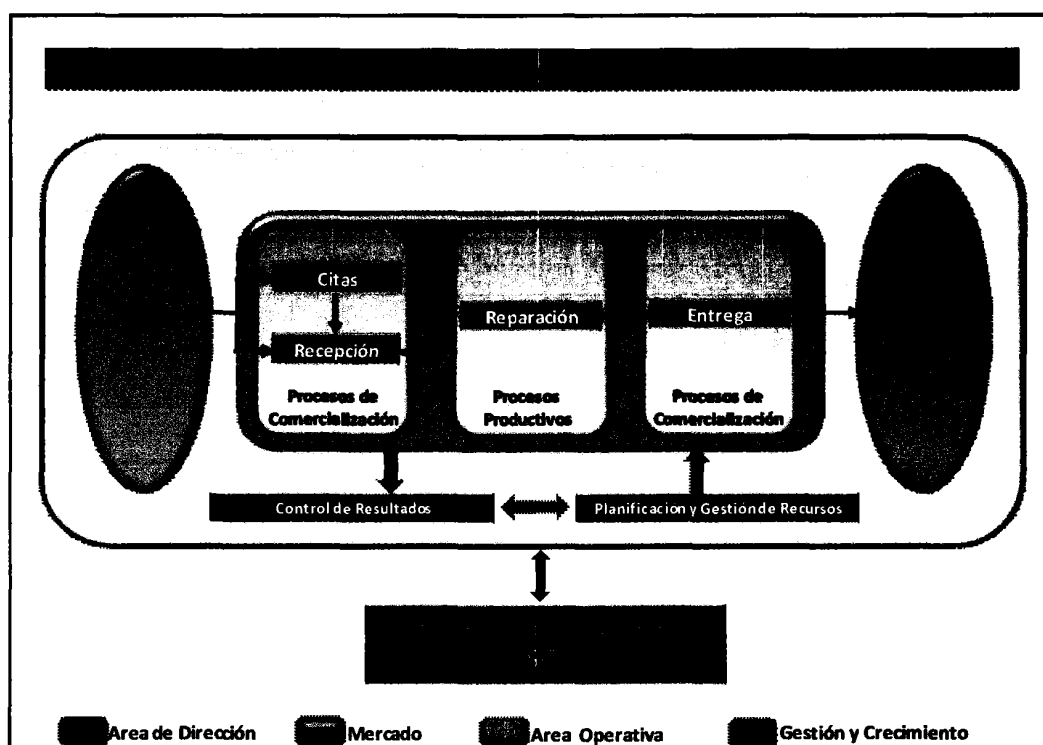
Tanto el cliente “particular” como el cliente “taller autorizado” valoran nuestra calidad y servicio, su principal objeción se centra en el precio del producto. El nivel de satisfacción del “Concesionario Tecnoscape” con el servicio de INDIMA es del 69%, para mejorar esto, en el 2009 se implementará el concepto de “Franquicia”.

Franquicia TecnoScape

Durante el año 2008 se desarrolló la franquicia Tecnoscape, la misma que inició su implementación en febrero 2009, con el objetivo de que a finales de año, todos nuestros talleres estén funcionando bajo el mismo esquema.

El concepto de la franquicia Tecnoscape se basa en los siguientes puntos:

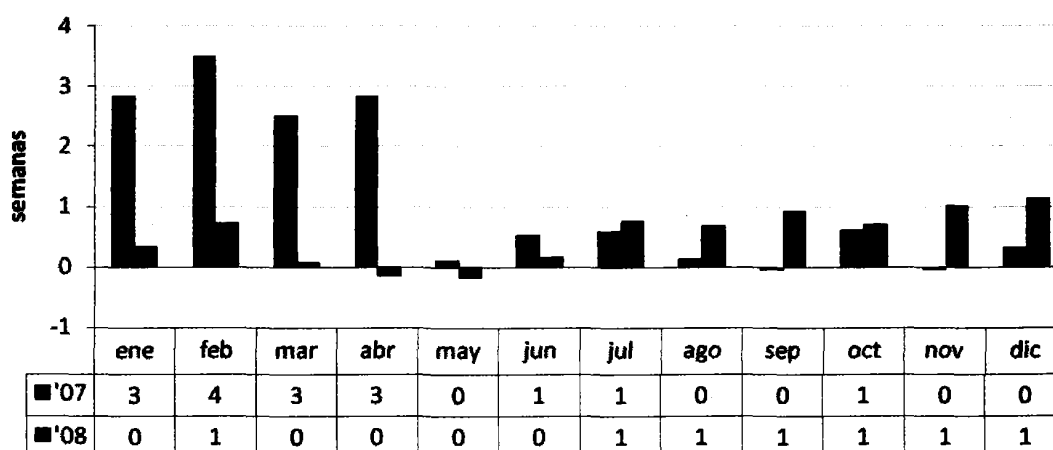
- ✓ Sistema de producción estandarizado, en base a procedimientos y tiempos estándar.
- ✓ Sistema de gestión Indima.
- ✓ Control de producción visual.
- ✓ Software.
- ✓ Imagen.



Finalmente el objetivo, una vez implementado este nuevo concepto, es el de comercializar nuestra Franquicia TECNOSCAPE dentro y fuera del país.

VI. FINANCIERO

Efectivo disponible en caja



La política de la empresa de mantener un promedio de 2 semanas de efectivo disponible para cubrir 2 semanas de gastos no se pudo cumplir. Debido al significativo incremento de los precios del acero durante el primer semestre del 2.008 y la aceptación de la revisión de precios por parte de nuestros Clientes durante los meses de julio y agosto, el flujo de efectivo promedio que se logró mantener fue de 0.5 semanas.

En el '08 fuimos convocados a participar en 4 licitaciones para provisión local, tres de las cuales fueron para GM-OBB y una para Maresa.

Las 3 de GM-OBB fueron productos que no estaban dentro de nuestra línea de negocio. En una de ellas nos excusamos de participar por no contar con la experiencia ni el equipo requerido y en las otras dos participamos pero no fuimos asignados.

Igualmente sucedió en el caso de la licitación de Maresa, participamos en un producto que no era nuestra línea y no fuimos asignados.

Participamos en 5 licitaciones del exterior, 2 para provisión de tubería pre doblada para SERVINTEC de Colombia y para EMOCON de Brasil las cuales no fueron asignadas.

Una para GMV para la provisión del sistema de escape para la I-190 V6 que se ensamblará en Venezuela durante el año 2.009. Esta cotización esta pendiente y existe una buena posibilidad de que se nos asigne.

Una cotización para GMV para una necesidad puntual de ganchos para la I-190 V6, la cual esta pendiente.

Una cotización para el roll bar de la I-190, la misma que esta en análisis por parte de nuestro Cliente GMV y por lo tanto pendiente.

Gerencia Administrativa Financiera

Objetivos `08

“Apoyar la implantación, hasta el mes de Junio 2.008, del nuevo sistema informático Axapta.”

El arranque en vivo del nuevo sistema Axapta fue el 1 de julio del 2.008

“Definir el Reglamento interno de la Empresa y el Manual de Seguridad Industrial y legalizarlos en el Ministerio.”

El Reglamento Interno de la Empresa esta definido y se encuentra en el Ministerio del Trabajo en proceso de legalización.

El Manual de Seguridad Industrial se encuentra desarrollado, sin embargo requerimos del asesoramiento externo para que el mismo cumpla con los requisitos de ley. Estamos en la etapa de selección de la asesoría.

“Mantener 2 semanas de efectivo promedio disponible para el giro de la Empresa.”

Debido al significativo incremento de los precios del acero durante el primer semestre del 2.008 y la aceptación de la revisión de precios por parte de nuestros Clientes durante los meses de julio y agosto, el flujo de efectivo promedio que se logró mantener fue de 0.5 semanas.

Adicionalmente a lo mencionado arriba, se realizaron inversiones para la implementación del sistema Axapta, por un valor total de US\$ 124.773,53 correspondientes al software, licencias, soporte, capacitación y desarrollo de customización.

También se realizaron inversiones en la compra de hardware y software para algunas áreas de la empresa, por un monto de alrededor de US\$ 11.792,31.

Se realizó una inversión de US\$ 7.385,02 para la ampliación del Área Administrativa, específicamente para la Gerencia General y Comercial, con el objeto de dejar libre el galpón posterior para las operaciones de Dana (JIT).

INFORMACION FINANCIERA HISTORICA
INDUSTRIA DE ACCESORIOS Y PARTES INDIMA S.A.
BALANCE GENERAL COMPARATIVO

ACTIVO CORRIENTE	31-12-07	31-12-08	% Vertical	% Horizontal
DISPONIBLE:				
Caja y bancos	238,746	995,416	14.91%	316.94%
Inversiones Financieras Temporales	-	-	0.00%	0.00%
EXIGIBLE:				
Cuentas y Dctos. Por Cobrar a Clientes	1,881,662	2,320,713	34.75%	23.33%
Otras Cuentas y Dctos. Por Cobrar	159,783	216,561	3.24%	35.53%
Crédito Tributario a Favor de la Empresa (I V A)	36,451	196,296	2.94%	438.52%
Crédito Tributario a Favor de la Empresa (I. RENTA)	120,608	377,331	5.65%	212.86%
REALIZABLE:				
TOTAL DE INVENTARIOS	1,925,515	1,786,164	26.75%	-7.24%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	35,157	8,225	0.12%	-76.61%
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	4,397,922	5,900,706	88.36%	34.17%
ACTIVO FIJO NETO	588,800	749,641	11.23%	27.32%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	-	-	0.00%	0.00%
ACTIVO DIFERIDO NETO	20,744	21,341	0.32%	2.88%
OTROS ACTIVOS	- 30,863	6,000	0.09%	-119.44%
TOTAL DE ACTIVOS	4,976,603	6,677,688	100.00%	34.18%

PASIVO CORRIENTE				
Cuentas y Dctos. Por Pagar a Proveedores	1,921,282	2,406,616	53.73%	25.26%
Obligaciones Financieras	432,471	460,325	10.28%	6.44%
Préstamos de Sucursales, Accionistas y Matriz	886,255	886,422	19.79%	0.02%
Otros Pasivos de Corto Plazo	65,894	42,722	0.95%	-35.17%
Obligaciones Acumuladas por Pagar	161,091	339,539	7.58%	110.77%
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	3,466,992	4,135,624	92.33%	19.29%
PASIVO DE LARGO PLAZO	-	-	0.00%	0.00%
OTROS PASIVOS DE LARGO PLAZO	268,572	343,336	7.67%	27.84%
TOTAL DE PASIVOS	3,735,564	4,478,960	100.00%	19.90%

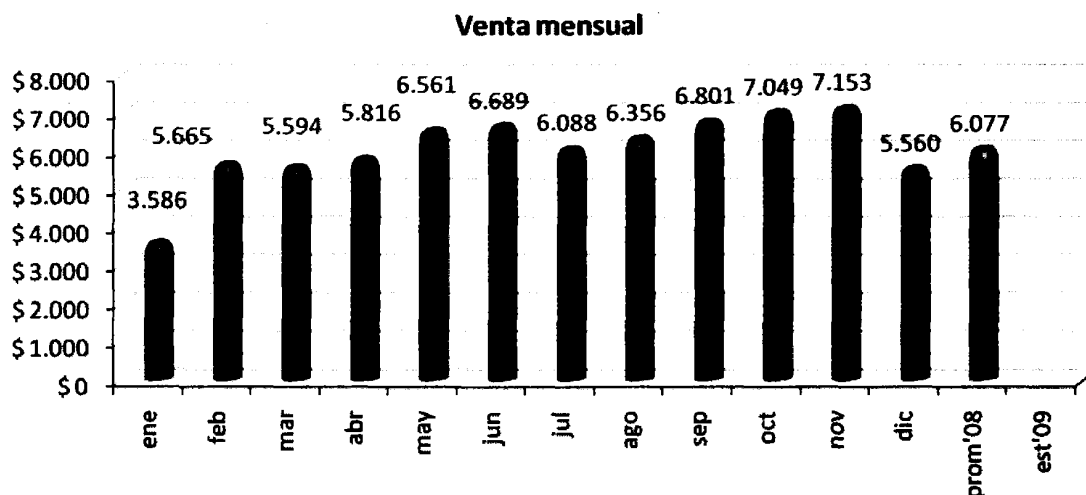
PATRIMONIO				
Capital Social Pagado	701,232	946,338	43.04%	34.95%
Aportes de Socios para Futuras Capitalizaciones	-	-	0.00%	0.00%
Reserva Legal	233,008	233,008	10.60%	0.00%
Otras Reservas	60,896	60,896	2.77%	0.00%
Reserva de Capital	796	796	0.04%	-0.06%
Otros Superávits	-	-	0.00%	0.00%
Utilidad (Pérdida) Retenida de Ejercicios Anteriores	-	-	0.00%	0.00%
Utilidad (Pérdida) Neta Presente Ejercicio	245,106	957,690	43.56%	290.72%
TOTAL DE PATRIMONIO	1,241,039	2,198,728	100.00%	77.17%
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	4,976,603	6,677,688		

COMPROBACION DE BALANCE	0.00	(0.00)
--------------------------------	-------------	---------------

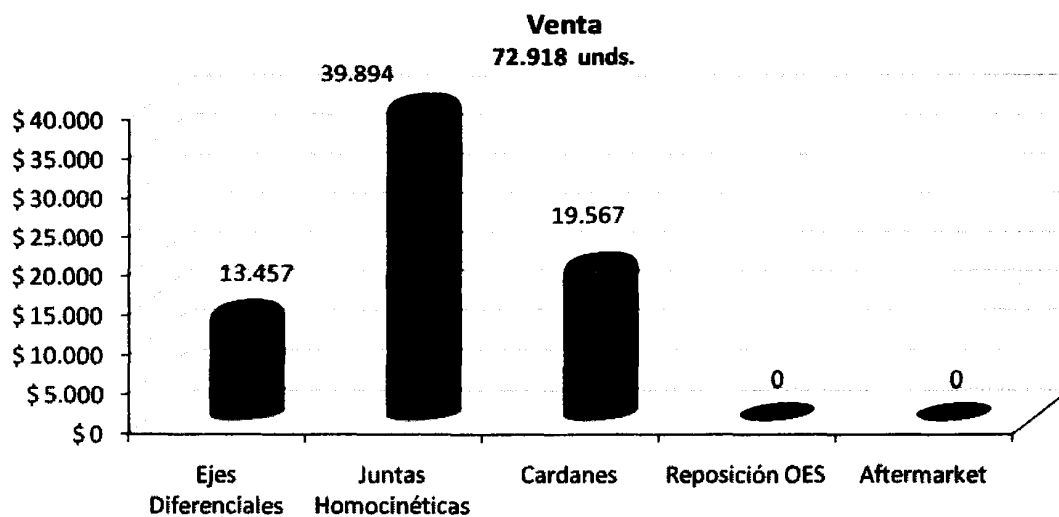
INDUSTRIA DE ACCESORIOS Y PARTES INDIMA S.A.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2007-2008

	AL 31-12-2007		AL 31-12-2008	
	MONTO	%	MONTO	%
VENTAS NETAS	9,338,101	100.00	21,468,780	100.00
Costo de ventas	8,234,337	88.18	19,100,620	88.97%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1,103,764	11.82	2,368,160	11.03%
Gastos de ventas	28,589	0.31	544,306	2.54%
Gastos de administración	597,283	6.40	743,913	3.47%
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	477,892	5.12	1,079,940	5.03%
Gastos financieros	95,517	1.02	134,314	0.63%
Otros Ingresos Financieros	-	0.00	2,055	0.01%
Otros ingresos	24,062	0.26	37,571	0.18%
Otros egresos	-	0.00	27,561	0.13%
UTIL.(PERD.)ANTES PARTICIPACION	406,437	4.35	957,695	4.46%
15% participación utilidades	60,966	0.65	143,654	0.67%
UTIL.(PERD.) ANTES IMP.RENTA	345,472	3.70	814,041	3.79%
Impuesto a la Renta	86,368	0.92	203,509	0.95%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	259,104	2.77	610,532	2.84%
Reserva legal	25,910	0.28	61,053	0.28%
UTILIDAD (PERDIDA) PARA DISTRIBUCION	233,193	2.50	549,479	2.56%

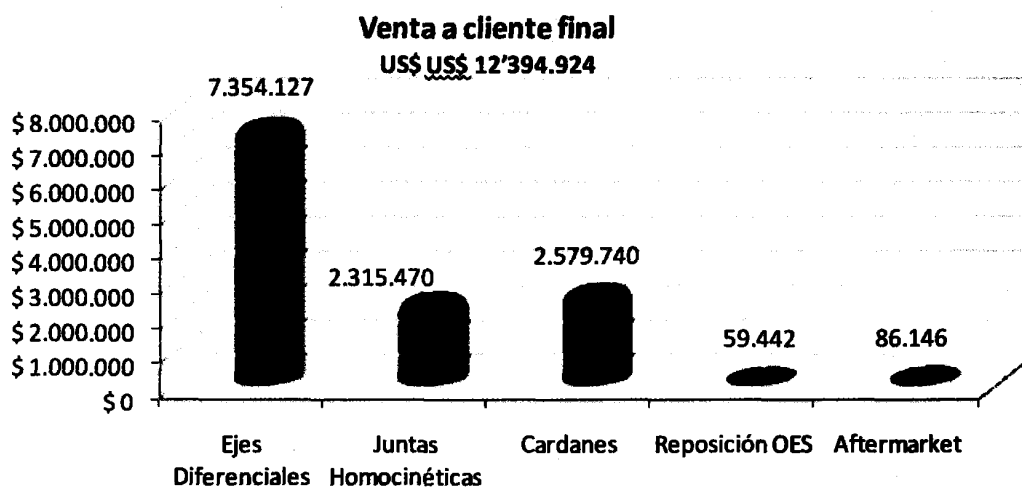
VII. OPERACIÓN JIT - DANA



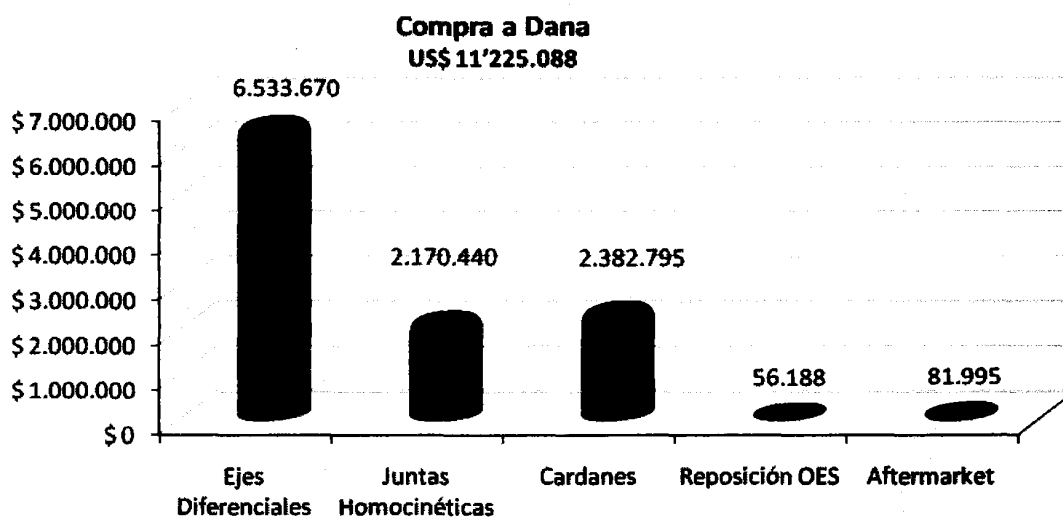
+20% en venta respecto al presupuesto DANA



+25% en cantidad respecto al presupuesto DANA



Consolidado la estructura de Venta Aftermarket y OES a partir de Jun/08. Presupuesto DANA en \$0 para 2008.



OPERACIÓN DANA - INDIMA
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2008

	1er. Trim.	2do. Trim.	3er. Trim.	4to. Trim.	Acum.
VENTAS TRANSEJES	122.706	152.552	156.868	163.110	595.236
GASTOS VARIABLES	77.419	62.934	63.366	59.149	262.869
GASTOS FIJOS	48.141	48.500	41.378	47.347	185.367
ACUMULADO	-2.854	38.264	90.387	147.001	272.798

Ventas

La reducción en ventas de enero se debió a que no se laboró la última semana de diciembre y la primera de enero. En marzo tampoco se laboraron 5 días por feriado de carnaval (la facturación de finales febrero se la realizó en marzo). Corte de facturación al 23 de cada mes. En agosto las ventas mejoraron debido a que se incrementó la comisión de Indima al 5%

Gastos variables

Se incrementó el nivel de importaciones de Danaven, por lo que el costo de desaduanización, transporte y verificación se incrementó en un 56% de lo presupuestado.

Gastos fijos

En noviembre y diciembre los gastos se incrementaron debido a la incorporación de un Asistente Contable y al incremento de los fletes por entrega a la ensambladora.

VIII. PERSPECTIVAS 2009

Si bien la situación global es negativa, en el caso concreto del sector industrial de autopartes, se ve una interesante oportunidad de expansión y crecimiento, debido a la posición oficial en cuanto a apoyar cualquier iniciativa que genere empleo.

La reducción de aranceles al CKD y materias primas, el programa de renovación automotor, el permanente apoyo ante Venezuela para viabilizar el comercio de vehículos ecuatorianos y la posición firme frente a las plantas ensambladoras en la dirección de fortalecer la compra y desarrollo de partes ecuatorianas.

Esto hace que estemos frente a un momento en que debemos explorar oportunidades de expansión pues seguramente esta posición se mantendrá por los próximos años, estaremos explorando el crecimiento de nuestra línea de escapes como equipo original y también otras autopartes.

Esperamos poder estandarizar nuestro franquicia Tecnoscape, así como abrir al menos 4 puntos adicionales.

Estamos empeñados en aprovechar el tiempo que nos da la disminución de la producción en capacitación dentro del proyecto de MGC, con lo cual estamos seguros iniciaremos una transformación positiva a nuestro sistemas operativos.

AÑO	PRODUCCIÓN	EXPORTACION	IMPORTACION	INCREMENTO ANUAL	DECRECIMIENTO PARQUE ANUAL / 35	TOTAL PARQUE
'08	71.210	22.774	70.322	118.758	-31.340	1.096.897
'06	51.763	20.283	57.476	88.956	-27.042	946.472
'04	31.085	9.308	38.248	60.025	-23.456	820.971
'02	27.181	5.077	49.089	71.193	-21.463	751.221

IX. CONCLUSIONES

Durante este año en el que me he involucrado mas profundamente en el día a día de la empresa, he podido constatar el compromiso de todas las personas, por caminar en la dirección de hacer las cosas cada vez mejor, existe confianza para asumir los retos.

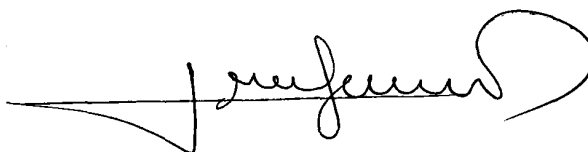
Seguramente mi visión como externo ha sacado a la superficie algunas oportunidades de mejora que han sido asumidas con entusiasmo.

Ha sido necesario realizar algunos pequeños ajustes organizacionales y considero que estamos listos para asumir el reto.

Considero un logro muy importante el haber podido actualizar los precios de venta, pero más que nada haber podido comprender la forma de hacerlo.

Como siempre quiero dejar constancia del apoyo incondicional de todos en especial de las gerencias, así mismo doy las gracias a ustedes señores accionistas por su confianza.

Gracias



**CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO
DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL**

En mi calidad de Representante Legal de INDIMA S.A. certifico que, en la realización de sus operaciones, esta compañía ha cumplido con las normas de propiedad intelectual y patentes, incluyendo pero no limitándose a:

Uso de software con licencias apropiadas.

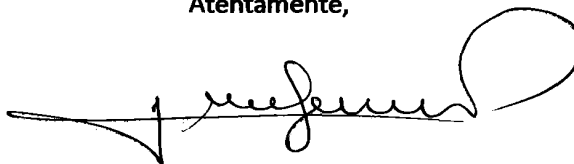
Uso de imágenes y música para publicidad con los derechos respectivos.

Uso de publicaciones escritas autorizadas.

Uso de diversas informaciones con autorización de la fuente.

Respeto a los derechos de patentes registradas.

Atentamente,



Juan Bermeo Ponce
Gerente General