

INDUSTRIA ECUATORIANA DE PARTES Y ACCESORIOS INDAPARTS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA SOBRE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2017

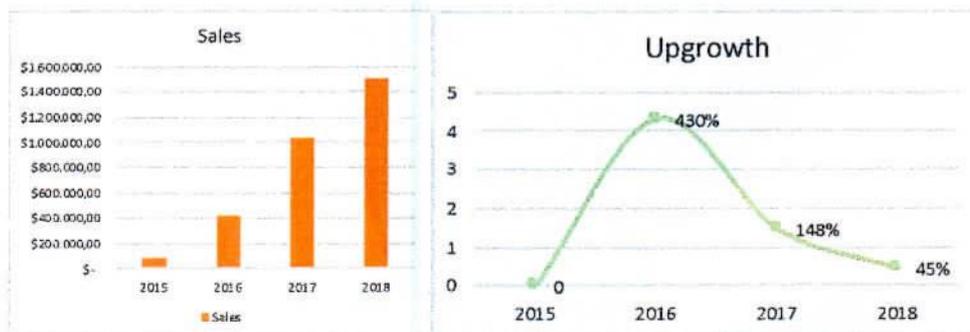
El presente informe contiene los detalles de la gestión realizada por la organización durante el año 2017:

I. ESTADO DE ACCIONES DE INFORMES GERENCIALES PREVIOS. -

Conforme se lo puede revisar en los informes gerenciales previos, durante el último trimestre del año 2016 se realizaron las acciones más importantes relativas a la implementación de líneas inyección de espuma y tapicería de asientos lo que le permitió a INDAPARTS obtener resultados positivos en el año 2017, se ha concluido con la implementación de la nueva grafadora de silenciadores, logrando que en la misma se puedan producir todos las referencias que actualmente se suministra a CIAUTO dando como resultado un incremento en el uso del equipo, mejor aprovechamiento de la inversión, optimización en los tiempos de producción pero sobre todo obteniendo la mejor calidad en silenciadores del mercado.

La implementación de las acciones establecidas en revisiones previas requirió que se realicen inversiones en nuevos activos, herramientas, herramientas y equipos para producción los cuales han facilitado las operaciones de la planta industrial y han permitido obtener los resultados esperados para el presente año por la organización.

En el siguiente gráfico se puede ver los resultados de rentabilidad versus las ventas de los años 2015, 2016, 2017 y una proyección para el año 2018.



Cómo se puede mirar en la gráfica, las acciones previamente establecidas lograron registrar un nuevo crecimiento en el 2017 manteniendo resultados positivos, obteniéndose una rentabilidad sobre las ventas para el 2017 de aproximadamente 4,8% y proyectando una rentabilidad sobre las ventas esperada para el 2018 del 5%.

2. CAMBIOS EN CUESTIONES EXTERNAS E INTERNAS PERTINENTES A LA GESTIÓN DE INDAPARTS. -

Para el presente año 2017 se pueden mencionar como cambios externos importantes los siguientes:

- El permanente crecimiento de las ventas de nuestro principal cliente CIAUTO así como la consolidación de la marca Great Wall como la tercera marca en el Ecuador, ha favorecido el crecimiento registrado por la organización.
- El modelo de vehículo comercializado por CIAUTO con mayor crecimiento en ventas es el Great Wall M4 y considerando que un gran porcentaje de los productos actualmente producidos por INDAPARTS son para el modelo antes mencionado, la variación positiva en las ventas de este modelo ha favorecido el crecimiento, así mismo en el caso de que se presente una reducción en las ventas también podría incidir fuertemente en los resultados de la organización.
- De acuerdo a la situación Macro Económica del Ecuador, el país se encuentra con un déficit fiscal, lo que ha provocado que el Gobierno Ecuatoriano establezca un plan de reactivación económica dentro del cual se esperan medidas que fomenten la producción nacional e inclusive la exportación, en ese contexto CIAUTO en el 2018 podría iniciar operaciones de exportación, lo que podría resultar en un crecimiento extraordinario en las ventas de INDAPARTS para lo cual hay que prepararse económicamente a fin de apoyar el crecimiento y lograr ganancias mayores.

En cuanto a los cambios internos registrados en el 2017 podemos mencionar los siguientes:

- Con el objetivo de aprovechar nuevas oportunidades de negocio, a finales del 2016 se implementó una línea de inyección y ensamble de asientos, esto permitió iniciar el suministro de asientos para el modelo Zotye T-600 y para el modelo WINGLE.
- Se incorporó a los activos de la compañía una grafadora de silenciadores la misma que permite sellar silenciadores de diversas formas, de esta manera se puede manufacturar los sistemas de escape para el modelo de ensamblaje del cliente CIAUTO Zotye T-600 y el sistema de escape de WINGLE Diesel permitiendo adicionalmente incrementar la oferta de estos productos.
- Finalmente se han incorporado a los activos de la organización los moldes de inyección de las espumas de los asientos para los modelos Zotye T-600 y WINGLE.

3. RESULTADOS DE DESEMPEÑO Y EFICACIA DE LA GESTIÓN DE LA ORGANIZACIÓN. –

3.1. Satisfacción del cliente y retro alimentación de las partes interesadas.

Todos los esfuerzos realizados hasta el momento han permitido a INDAPARTS mantener en niveles muy altos la satisfacción del cliente CIAUTO al cual se realizan el 100% de las ventas de la organización. Estos niveles de satisfacción han permitido que CIAUTO adjudique a INDAPARTS 2 nuevos negocios lo que ayudó y ayudará a lograr en el año 2018 un nuevo crecimiento en las ventas.

3.2. Logro de los objetivos de la gestión.

El principal objetivo de la gestión de INDAPARTS para el año 2017 era el de lograr rentabilidad positiva, así como alcanzar \$1.000.000 dólares de ventas, al término del 2017 se puede mencionar que la rentabilidad obtenida fue positiva, mientras que las ventas obtenidas totales fueron de cerca de \$1.033.000 dólares, representando un nuevo crecimiento en las ventas del 148% frente a las ventas logradas en el año 2016, de este modo los principales objetivos fueron cumplidos.

3.3. Desempeño de los procesos y conformidad de productos y servicios.

Los procesos actualmente gestionados y su desempeño son los siguientes:

3.3.1. Ventas y Comercialización:

El desempeño obtenido por la gestión de ventas y comercialización fue positivo, superando las expectativas de negocios obtenidos, esto debido a que para el año 2017 se lograron los siguientes 3 nuevos negocios:

- Kit de placas asfálticas del modelo Zotye T-600.
- Ensamble y tapicería de asientos del modelo WINGLE.
- Sistema de escape de los modelos WINGLE Diesel.

Estos nuevos negocios podrían significar un crecimiento proyectado en las ventas para el año 2018 de un 48% frente a las ventas logradas en el año 2017.

3.3.2. Desarrollo de nuevos productos:

La gestión realizada para el desarrollo de nuevos productos ha permitido incorporar al portafolio de productos comercializados por INDAPARTS a tiempo y en tiempos óptimos los nuevos negocios conseguidos por la gestión de ventas es así que el inicio de ventas de las placas asfálticas de Zotye T-600 fue en el mes de julio iniciando su desarrollo en el mismo mes.

El suministro de Asientos de WINGLE se inició en el mes de Enero del 2018 iniciando su desarrollo en el último trimestre del 2017.

Finalmente, para el mes de abril del 2018 se encontrará listo el desarrollo del sistema de escape de los modelos WINGLE Diesel, concluyendo de esta manera que la gestión en el desarrollo de nuevos productos a apoyado de forma eficaz a la gestión de ventas de la organización contribuyendo de esta manera de forma eficiente con los resultados obtenidos en el año 2017.

3.3.3. Operaciones para la realización y entrega del producto:

La gestión de las operaciones de producción ha permitido que se cumpla al 100% el suministro de las órdenes de compra colocadas por el cliente inclusive atendiendo de forma eficaz a cambios en la planificación de la producción del cliente.

Por otro lado, no se han presentado costos de mala calidad provocado por generación de productos no conformes o por reportes de productos no conformes por parte del cliente.

En el año 2017 tampoco se presentaron problemas con los productos suministrados en vehículos que se encuentren en período de garantía; por otro lado, las operaciones de manufactura continúan manejando el estilo de aprovisionamiento de materias primas bajo la modalidad de entregas justo a tiempo, esto ha permitido a la organización manejar adecuadamente el flujo de efectivo permitiendo mantener la liquidez necesaria para atender los requerimientos de la organización y sus proveedores.

3.3.4. Gestión Administrativa Financiera:

La gestión administrativa ha facilitado la correcta operación de la organización en primer lugar manteniendo al día a la organización con el cumplimiento de todas sus obligaciones en los diferentes ámbitos.

Adicionalmente mediante la gestión administrativa en el presente año se gestionó la incorporación de dos personas para desarrollar las actividades de producción; manteniendo niveles de personal acorde con las necesidades de la organización y sus clientes.

3.4. Estado de no conformidades y acciones correctivas.

En el año 2017, no se presentaron no conformidades en la producción por lo que no se han realizado acciones correctivas.

3.5. Resultados de seguimiento y medición.

Los resultados del seguimiento realizado a la gestión se han podido ver en los resultados positivos de la organización, mientras que el seguimiento realizado a las operaciones de producción permitió cumplir a cabalidad los requerimientos del cliente.

En cuanto al seguimiento y medición de los productos, las actividades desarrolladas han permitido mantener la estadística de productos no conformes en niveles mínimos y la última evaluación del cliente se encuentra al 100% de su satisfacción.

3.6. Resultados de auditorías.

En el período no se han desarrollado auditorías al interior de la organización.

3.7. Desempeño de los proveedores pertenecientes a las diferentes cadenas de suministro.

Para el año 2017, se ha logrado consolidar proveedores clave para el suministro de materias primas y partes para producción, estos son:

Proveedores para productos metalmecánicos:

- CONDUIT – Proveedor con certificación ISO 9001.
- IPAC – Proveedor con certificación ISO 9001.
- METALCAR – Proveedor con certificación ISO/TS 16949.

Proveedores para productos de termo formado:

- NOVATEX – Proveedor en proceso de certificación ISO 9001.
- INDUSTRIAS FULL – Proveedor en proceso de certificación IATF 16949.

Proveedores para placas asfálticas:

- CHOVA DEL ECUADOR – Proveedor con certificación ISO 9001.

Proveedores para tapizado de asientos:

- Auto Design S.A. – proveedor en proceso de certificación ISO 9001.

El desempeño en general de los proveedores permitió lograr los objetivos organizacionales facilitando la gestión de las compras y estableciendo cadenas de suministro ágiles y eficientes.

4. ADECUACIÓN DE RECURSOS. -

De acuerdo a la realidad de la organización para el año 2017 la plantilla de operadores de planta se incrementó a un total de 6 personas, para el año 2018 se deberá

incrementar a 8 personas. Para el año 2018 se incorporará un asistente Administrativo Financiero, sin embargo, la Organización permanentemente entrega todos los recursos pertinentes para la contratación de empresas de servicios tales como contables, de mantenimiento industrial, entre otros.

Finalmente, en el año 2017 se entregaron todos los recursos para concluir la implementación de las diferentes líneas de producción lo que permitió incrementar el portafolio de productos.

5. EFICACIA DE ACCIONES TOMADAS PARA ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES. -

La organización para el año 2017 identificó como principal riesgo la falta de productos para comercializar, es por esto que se enfocaron todos los esfuerzos en la venta, desarrollo y manufactura de más productos, siendo las acciones efectivas.

Para el año 2018 se identifica como principal riesgo el siguiente:

- Dependencia de un solo cliente.

Es por esto que para el año 2018 se deberán establecer acciones y esfuerzos para diversificar la cartera de clientes de la organización.

6. OPORTUNIDADES DE MEJORA Y RECOMENDACIONES PARA LA GESTIÓN DEL NUEVO PERÍODO. -

La gestión realizada en el 2017 permitirá incrementar inclusive las ventas del año 2018, de todas formas, se recomienda continuar con la gestión de ventas a fin de conseguir nuevos negocios enfocados en diversificar la cartera de clientes.

En el año 2018 deberá certificarse la gestión bajo la norma ISO 9001:2015. Así también se deberán obtener las planillas A y B para los productos suministrados a CIAUTO debido a que así la ensambladora lo requiere para sus proyectos de exportación.



Para corroborar en cifras lo señalado a lo largo del presente informe, pongo a consideración de ustedes los estados financieros correspondientes al año 2017, así como los activos y pasivos de la compañía.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Verónica Romero V.", is written over a horizontal line.

Ing. Verónica Romero V.
GERENTE GENERAL
INDAPARTS CIA. LTDA.