

## **INDUSTRIA ECUATORIANA DE PARTES Y ACCESORIOS INDAPARTS CIA. LTDA.**

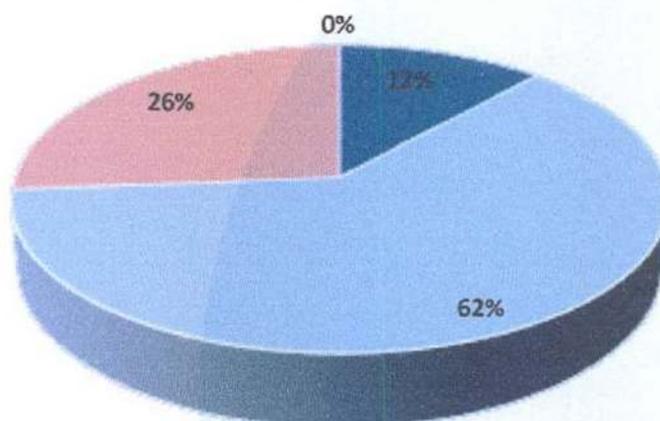
### **INFORME DE GERENCIA SOBRE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2018**

El presente informe contiene los detalles de la gestión realizada por la organización durante el año 2018:

#### **1. ESTADO DE ACCIONES DE INFORMES GERENCIALES PREVIOS. -**

Conforme se lo puede revisar en el informe gerencial previo del año 2017, estaba previsto que para los primeros meses del año 2018 se efectivicen las acciones tomadas para incremento de las ventas, es así que desde finales de enero se iniciaron las ventas de los asientos del modelo WINGLE y desde el mes de Abril se iniciaron las ventas del sistema de escape de WINGLE en sus versiones a diésel lo que permitió a INDAPARTS obtener resultados positivos en el año 2018; siendo la participación de las ventas por línea de negocio la siguiente:

**Participación por línea de negocio**

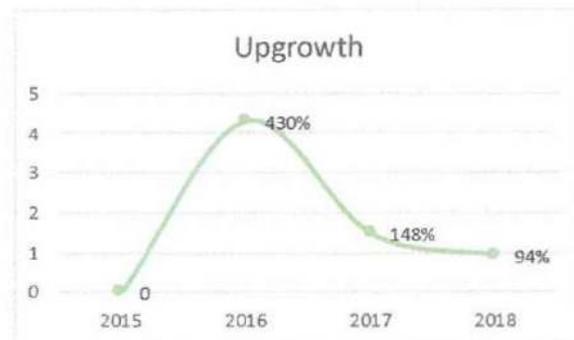


■ Pintura Electroestática    ■ Productos de Trim  
■ Productos Metaimecánicos    ■ Otros

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 neta sobre las ventas , así como el crecimiento de la organización para los años 2015, 2016, 2017 y 2018.



Cómo se puede mirar en las gráficas, las acciones tomadas en el año 2018 lograron registrar un crecimiento en las ventas de la empresa y obteniéndose una rentabilidad neta sobre las ventas para el 2018 de aproximadamente 5,6%.

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

Para el presente año 2018 se pueden mencionar como cambios externos importantes los siguientes:

- Great Wall / HAVAL se ha consolidado como la cuarta marca en el Ecuador, lo que favorece el crecimiento de la organización dado que el 100% de las ventas son para vehículos de estas marcas.
- El modelo de vehículo comercializado por CIAUTO con mayor crecimiento en el 2018 fue el HAVAL M4 (antes de marca Great Wall), la variación positiva en las ventas de este modelo ha favorecido el crecimiento, así mismo en el caso de que para el 2019 se presente una reducción en las ventas de este modelo también podría incidir fuertemente en los resultados de la organización.

- CIAUTO es actualmente el único ensamblador ecuatoriano en mantener dentro de su portafolio de productos pick ups a gasolina, lo que le ha permitido mantener y crecer con las ventas de las camionetas WINGLE, esto contribuyó en gran medida con el crecimiento de las ventas de la línea de negocio de productos de trim específicamente del ensamble y tapicería de asientos.
- Para finales del 2018 CIAUTO retiró de su portafolio de ensamble de productos el modelo Zotye T-600; obligando a la organización a terminar la producción y suministro de Asientos de cuero y sistemas de escape desarrollados para este modelo.
- De acuerdo a la situación Macro Económica del Ecuador, el país se encuentra atravesando una crisis económica aguda sin crecimiento de la economía, lo que ha provocado que el Gobierno Ecuatoriano establezca un plan de reactivación económica dentro del cual se han determinado medidas que fomentan la producción nacional e inclusive la exportación, en ese contexto CIAUTO a inicios del 2019 iniciará las 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 2018 podemos mencionar los siguientes:

- Con el objetivo de incrementar la calidad de los productos INDAPARTS en el año 2018 invirtió en la adquisición de la Spining Machine, equipo destinado a la producción de pre-silenciadores (balas) y catalizadores; la misma que para el año 2019 deberá iniciar su producción una vez se concluya la puesta en marcha del equipo y el desarrollo de los productos a fabricar con esta tecnología.
- A finales del 2018, con el objetivo de reducir la dependencia que mantiene la organización de un solo cliente, se iniciaron las negociaciones con las empresas

FISUM y NEOHYUNDAI; siendo adjudicados dos nuevos productos lo que permitirá mantener las ventas de la organización.

- Para finales del 2018 se iniciaron las inversiones requeridas para potencializar la línea de producción de alfombras de piso y moquetas, lo que permitirá atender de forma eficiente los negocios con FISUM y NEOHYUNDAI así como lanzar nuevos productos de este tipo destinados a todos los clientes.

### 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 permiten que INDAPARTS continúe buscando nuevos negocios lo que ayudará a aprovechar las inversiones realizadas por la organización en el año 2018.

#### **3.2. Logro de los objetivos de la gestión.**

El principal objetivo de la gestión de INDAPARTS para el año 2018 era el de lograr rentabilidad neta positiva de por lo menos el 5%, así como alcanzar un crecimiento de las ventas del 45%, al término del 2018 se puede mencionar que la rentabilidad neta obtenida fue del 5,6%, mientras que el crecimiento de las ventas obtenido fue del 94%, de este modo los dos 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, debido a que se consiguió establecer relaciones comerciales con dos nuevos clientes (FISUM y NEOHYUNDAI) tangibilizándose estas relaciones en la adjudicación de dos nuevos productos:

- Alfombra de piso – HYUNDAI – Grand i10
- Alfombra de piso – VOLKS WAGUEN - Amarok

Estos nuevos negocios podrían ayudar a mantener los niveles de ventas actuales o significar un crecimiento en las ventas de productos de trim del 100%.

### **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 los asientos del modelo WINGLE en el mes de enero del 2018 y los sistemas de escape de WINGLE en sus versiones DIESEL desde abril del 2018.

En el último trimestre del 2018 se inició con el desarrollo de las alfombras de piso de Gran i10 y Amarok quedando al 31 de Diciembre del 2018 en un 70% de avance; debiendo ser concluidos para Hyundai Gran i10 en marzo del 2019 y Volks Waguén Amarok en mayo del 2019 .

### **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 2018, al igual que en los años anteriores 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 legales en los diferentes ámbitos.

#### **3.4. Estado de no conformidad; y acciones correctivas:**

En el año 2018, 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 2018, se ha logrado optimizar la cadena de suministro de materias primas y partes para producción, quedando las mismas de la siguiente manera:

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.
- FRANKLIN ALVEAR – Proveedor artesanal de economía popular y solidaria.

Proveedores para placas asfálticas:

- CHOVA DEL ECUADOR – Proveedor con certificación ISO 9001.

Proveedores para tapizado de asientos:

- IMPORTADORA JAMES – proveedor que suministra materiales fabricados por plantas de producción bajo la certificación ISO 9001.
- PROTELA - Proveedor con certificación ISO 9001.
- JOSÉ SIMBAÑA – Proveedor artesanal de economía popular y solidaria.
- BOLIVAR GONZALEZ – 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. -

##### **4.1. Recursos Humanos**

De acuerdo con la realidad de la organización para el año 2018 la plantilla de operadores de planta se incrementó a un total de 7 personas.

La Organización permanentemente entrega todos los recursos pertinentes para la contratación de empresas de servicios tales como contables, de mantenimiento industrial, entre otros.

##### **4.2 Recursos Materiales**

Finalmente, en el año 2018 se entregaron todos los recursos para concluir la implementación de las diferentes líneas de producción y desarrollo de nuevos productos lo que permitió el logro de los objetivos planteados.

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

La organización para el año 2018 identificó como principal riesgo la dependencia de un solo cliente; es por esto que para el año 2018 se logró establecer relaciones comerciales con las empresas FISUM y NEOHYUNDAI tangibilizando de esta forma el suministro de dos nuevos productos, para el año 2019 se deberá incrementar el número de productos asignados por estos nuevos clientes, así como deberá seguir la búsqueda de otros clientes.

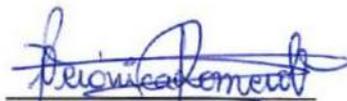
6. OPORTUNIDADES DE MEJORA Y RECOMENDACIONES PARA LA GESTIÓN DEL NUEVO PERÍODO. -

La gestión realizada en el 2018 permitirá mantener o incrementar las ventas del año 2019, 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 2019 deberá implementarse y certificarse el sistema de gestión bajo la norma ISO 9001:2015.

Para corroborar en cifras lo señalado a lo largo del presente informe, pongo a consideración de ustedes los estados financieros correspondientes al año 2018, 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.