

INDUSTRIA ECUATORIANA DE PARTES Y ACCESORIOS
INDAPARTS CIA. LTDA.

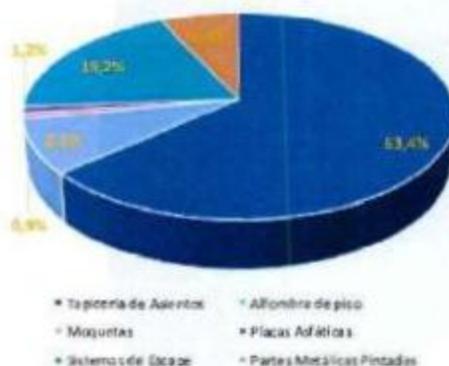
INFORME DE GERENCIA SOBRE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2019

El presente informe contiene los detalles de la gestión realizada por la organización durante el año 2019:

1. ESTADO DE ACCIONES DE INFORMES GERENCIALES PREVIOS. -

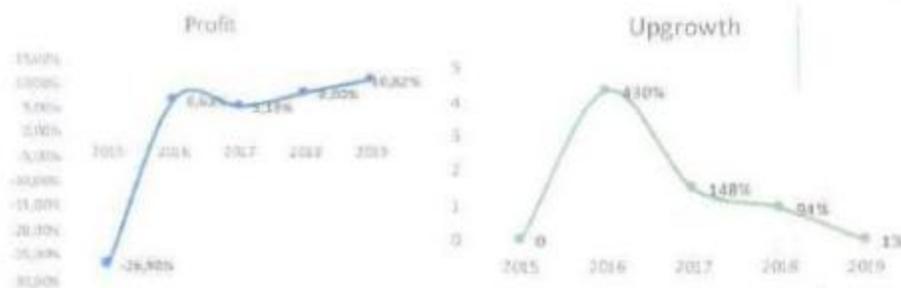
Conforme se lo puede revisar en el informe gerencial previo del año 2018, estaba previsto que para los primeros meses del año 2019 se efectivicen las acciones comerciales tomadas para la incorporación en la cadena de suministro de nuevos clientes, es así que desde el mes de Marzo del 2019 se inició con el suministro de la alfombra de piso del modelo Hyundai Grand i10 logrando una participación en las ventas de este nuevo cliente del 6%; esto permitió mantener el mismo nivel de ventas del año anterior. Por otro lado, para el mes de Agosto CIAUTO lanzó dos nuevos modelos de pick ups, la WINGLE 7 y la WINGLE STEED; debido a que en el año 2018 se inició las ventas de los asientos del modelo WINGLE 5 se pudo participar y ganar los proyectos de ensamble y tapizado de asientos, así como el suministro del sistema de escape para todas las versiones de WINGLE 7 lo que permitió a INDAPARTS obtener resultados positivos en el año 2019; siendo la participación de las ventas por línea de negocio la siguiente:

Participación por tipo de producto



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, 2018 y 2019.



Cómo se puede mirar en las gráficas, las acciones tomadas en el año 2019 lograron registrar una rentabilidad bruta sobre las ventas para el 2019 de aproximadamente 10,82%.

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

Para el año 2019 se pueden mencionar como cambios externos importantes los siguientes:

- Great Wall / HAVAL sigue consolidándose como la cuarta marca en el Ecuador, lo que favorece el crecimiento de la organización dado que el 90% de las ventas son para vehículos de estas marcas.
- Los modelos de vehículos comercializado por CIAUTO con mayor crecimiento en el 2019 fueron los vehículos Great Wall WINGLE; mientras que el HAVAL M4 redujo sus volúmenes de ventas, la variación positiva en las ventas de los modelos WINGLE han ayudado a compensar las ventas manteniéndolas un 1% mayores a las del año anterior, en el caso de que para el año 2020 se presente

una reducción en las ventas de estos modelos podrían incidir fuertemente en los resultados de la organización.

- La ensambladora CIAUTO lanzó nuevos modelos WINGLE así mismo lanzó una furgoneta de marca SHINERAY; lo que permitió incursionar en nuevos proyectos.
- De acuerdo a la situación Macro Económica del Ecuador, el país se encuentra atravesando una fuerte crisis económica, sin crecimiento de la economía y que se agudizó debido a las manifestaciones registradas en el mes de Octubre afectando seriamente al desempeño económico del último trimestre del año.
- Para inicios del 2019 CIAUTO realizó sus primeras exportaciones sin embargo no resultaron en un crecimiento extraordinario en las ventas de INDAPARTS dado que la cantidad de unidades exportadas no fue significativa.

En cuanto a los cambios internos registrados en el 2018 podemos mencionar los siguientes:

- Durante el año 2018 INDAPARTS 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 no pudo iniciar su producción, esto debido a que se priorizó la reorganización de la planta con el alquiler de un nuevo galpón para tapicería lo que permitió organizar mejor la producción, una vez se concluyan las adecuaciones de las líneas de producción así como las instalaciones eléctricas requeridas, se iniciará la puesta en marcha del equipo y el desarrollo de los productos a fabricar con esta tecnología.
- Con el objetivo de reducir la dependencia que mantiene la organización de un solo cliente grande, en el año 2019 se logró 10% de participación en las ventas en otros clientes tales como NEOHYUNDAI y AEROREGIONAL; siendo adjudicados productos que ayudó a mantener las ventas de la organización en los niveles del año 2018.

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 con el cliente CIAUTO al cual se realizan el 90% de las ventas de la organización, de igual forma el nivel de satisfacción de NEOHYUNDAI se encuentra en el más alto nivel.

Estos niveles de satisfacción permiten que INDAPARTS continúe buscando nuevos negocios lo que ayudará a aprovechar las inversiones realizadas por la organización.

3.2. Logro de los objetivos de la gestión.

El principal objetivo de la gestión de INDAPARTS para el año 2019 era el de lograr rentabilidad positiva superior a la del año anterior, reducir la dependencia de un único cliente y mantener los niveles de ventas, al término del 2019 se puede mencionar que la rentabilidad bruta obtenida fue mayor a la del 2018, la dependencia de un único cliente se redujo al 90%; mientras que se registró un crecimiento de 1% de las ventas, 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, debido a que se consolidaron las relaciones comerciales con NEOHYUNDAI y AEROREGIONAL tangibilizándose estas relaciones en la reducción de la dependencia de un solo cliente; siendo la participación en las ventas de estos nuevos clientes la siguiente:

- NEHYUNDAI – 6%
- AEROREGIONAL – 4%

Estos nuevos negocios podrían ayudar a mantener los niveles de ventas actuales o significar un crecimiento en las ventas para el año 2020.

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 Alfombras de i10 se inició en Marzo del 2019; desde Mayo se lanzó la línea de moquetas la cual tiene mucho potencial de crecimiento; así como el desarrollo de los asientos del modelo WINGLE 7 / STEED y los sistemas de escape de WINGLE 7 en todas sus versiones iniciándose el suministro en el mes de Agosto 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 los clientes 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 2019, 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.

Dando cumplimiento a la ley, desde el mes de enero se implementó la facturación electrónica; implementación que permitió dejar bases sólidas para que desde inicios del 2020 se pueda arrancar con la implementación de un ERP; debido a la arquitectura

del aplicativo ERP, para el año 2020 se logrará integrar todas las operaciones de la planta en un solo sistema así como también facilitará la transformación digital.

3.4. Estado de no conformidad y acciones correctivas.

En el año 2019, se inició con la auditoría financiera requerida por la Superintendencia de Compañías, desarrollándose una pre auditoría en el mes de Octubre; las novedades que en la misma se presentaron fueron 100% atendidas a satisfacción de los auditores, se estima que para los primeros meses del 2020 se realice la auditoría final del año 2019; una vez se emita el informe se procederá a gestionar los hallazgos que puedan surgir.

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.

La única auditoría que se ha realizado a la organización es la auditoría financiera preliminar; cuyas novedades se han atendido al 100%; la auditoría final se realizará en el primer trimestre del año 2020.

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

Para el año 2019, 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.

- AMEIXT - Proveedor con certificación ISO 9001.

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 / moquetas:

- 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.
- INGENIERÍA DEL ECUADOR C.I – 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 2019 la plantilla de operadores de planta se mantiene en un total de 7 personas.

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

4.2 Recursos Materiales

Finalmente, en el año 2019 se entregaron todos los recursos para concluir la optimización 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 2019 identificó como principal riesgo la dependencia de un solo cliente; es por esto que se redujo la dependencia de un solo cliente en un 10% tangibilizando de esta forma el suministro de nuevos productos, para el año 2020 se deberá incrementar el número de productos asignados por nuevos clientes, así como deberá seguir la búsqueda de otros clientes.

Otro riesgo identificado es que a finales del 2019 en China (país proveedor del CKD de los vehículos HAVAL y Great Wall) se registró el brote de un nuevo virus que podría causar demoras o problemas de abastecimiento de CKD; lo que podría afectar desde el segundo trimestre del año.

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

La gestión realizada en el 2019 permitirá mantener o incrementar las ventas para el año 2020, de todas formas, se recomienda continuar con la gestión de ventas y desarrollo de nuevos productos a fin de conseguir nuevos negocios enfocados en diversificar más aún la cartera de clientes.

En el año 2020 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 2019, así como los activos y pasivos de la compañía.

Atentamente,



Ing. Carlos Ramos S.
GERENTE GENERAL
INDAPARTS CIA. LTDA.