

# **Relatório da Administração**

## **INDUSTRIA AUTO METALURGICA**

### **Exercício de 2025**

#### **Senhores Administradores**

A administração da **IAM – Industria Auto Metalúrgica** submete à apreciação dos senhores as Demonstrações relativas ao exercício findos de 2025 e expectativas para 2026.

#### **Contexto Operacional:**

A IAM - Industria Auto Metalúrgica é uma empresa de sociedade anônima de capital fechado, constituída em 18 de abril de 1950. A Industria Auto Metalúrgica fabrica e desenvolve produtos e soluções em iluminação veicular para as principais montadoras do País e mercado de reposição, em todo território nacional e internacional.

#### **Desempenho Operacional e Econômico Financeiro:**

A receita operacional líquida, contabilmente representada pelas receitas de vendas, bem como geração operacional de caixa tende a se manter em 2026, quando comparado a 2025.

#### **Foco na Sustentabilidade dos Resultados e Bem-Estar dos Colaboradores:**

A administração da empresa está firmemente comprometida em manter resultados consistentes e sustentáveis, ao mesmo tempo em que prioriza o bem-estar e a satisfação dos clientes e colaboradores.

Reconhecemos que a harmonia entre lucratividade e qualidade de vida no trabalho é essencial para o sucesso a longo prazo da organização.

### **Estratégia de Melhoria Contínua:**

Nossa estratégia para os próximos exercícios permanece focada na implementação de melhorias internas e na adoção das melhores práticas de mercado. Estamos comprometidos em promover uma cultura organizacional que valorize a inovação, a eficiência operacional e a excelência no atendimento ao cliente.

Por área de atuação, detalharemos as melhorias implementadas durante o período em questão, destacando nossos esforços em aprimorar nossos processos, serviços e relacionamentos com stakeholders.

### **Comercial:**

Investimos em estratégias para otimizar nossas operações comerciais, expandindo nossa presença em novos mercados e fortalecendo parcerias estratégicas com operadoras de planos de saúde e entidades de classe. Foi um ano marcado por grandes desafios econômicos e que também se fez necessária a expansão do nosso time comercial que permanece com a essência de um excelente atendimento, atendimento mais sinérgico e robusto.

### **Financeiro:**

Durante o ano de 2025, continuamos a empregar nossa metodologia própria para o estudo de inadimplência, o que desempenhou um papel fundamental na manutenção da regularidade dos indicadores econômicos regulatórios. Essa abordagem personalizada nos permitiu monitorar de perto os níveis de inadimplência, identificar tendências e tomar medidas proativas para mitigar riscos financeiros, garantindo assim o cumprimento das normas regulatórias estabelecidas.

## **Gestão de Pessoas:**

Em 2025, continuamos a cultivar e fortalecer nossa Cultura de Atendimento, um conjunto de valores e práticas que definem nosso padrão de excelência no atendimento aos nossos clientes. Este processo envolveu uma série de iniciativas como a aplicação de treinamentos específicos para nossos colaboradores, estes treinamentos enfatizaram a importância da metodologia de atendimento de fornecerem orientações detalhadas ao nosso cliente, e nossos colaboradores acompanhados de feedbacks e avaliações de desempenho individual, garantindo assim que nossa equipe esteja preparada para oferecer um serviço excepcional.

Além disso, buscamos promover um ambiente de trabalho mais colaborativo e saudável, implantando sistemas de benefícios para nossos colaboradores.

Para o ano de 2026, estamos comprometidos em continuar aprimorando nossa abordagem de Gestão de Pessoas. Planejamos implantar novos modelos de benefícios aos colaboradores, visando não apenas a manutenção de um baixo índice de turnover, mas também aumentar a visibilidade da nossa empresa como uma das melhores para se trabalhar.

Estas iniciativas refletem nosso compromisso contínuo em cultivar um ambiente de trabalho inclusivo, dinâmico e gratificante para todos os membros de nossa equipe.

## **4 Pilares destacados para foco em 2026**

Nos cenários competitivos atuais, as empresas estão constantemente buscando formas de impulsionar seu crescimento e permanecer à frente da concorrência. Em meio a essa busca incessante, investir nos pilares fundamentais - retenção, venda, desenvolvimento humano e tecnologia - emerge como uma estratégia essencial para garantir o sucesso empresarial a longo prazo. Destaco abaixo a importância de

cada um desses pilares e como os investimentos estratégicos podem impulsionar o progresso da companhia.

### **1. Retenção: Cultivando Relacionamentos Duradouros**

A retenção de clientes é um dos pilares mais cruciais para o crescimento sustentável de qualquer negócio. Investir em estratégias de retenção não apenas fortalece os laços existentes com os clientes, mas também reduz os custos associados à aquisição de novos clientes. Implementar programas de fidelidade, oferecer um serviço excepcional ao cliente e manter uma comunicação regular são algumas das maneiras no qual iremos investir na retenção de clientes.

### **2. Venda: Maximizando Oportunidades de Receita**

Investir em vendas é essencial para impulsionar o crescimento e a lucratividade de uma empresa. Isso envolve não apenas aprimorar as habilidades da equipe de vendas, mas também implementar estratégias de vendas. Além disso, a automação de vendas e o uso de tecnologias podem melhorar a eficiência das operações de vendas, permitindo que a equipe se concentre em oportunidades de alto valor e maximize seu potencial de fechamento.

### **3. Desenvolvimento Humano: Investindo no Potencial dos Colaboradores**

O desenvolvimento humano é essencial para cultivar uma força de trabalho talentosa e engajada. Investir em treinamento e desenvolvimento permite que os colaboradores aprimorem suas habilidades e conhecimentos, tornando-se mais eficazes em seus papéis. Além disso, programas de reconhecimento e incentivo ajudam a motivar os colaboradores e aumentar o engajamento no trabalho. Um ambiente de trabalho positivo e uma cultura empresarial centrada nas pessoas também são aspectos essenciais do desenvolvimento humano, pois promovem a satisfação e a retenção dos funcionários.

### **4. Investimento em Tecnologia: Capacitando a Inovação e Eficiência**

A tecnologia desempenha um papel fundamental na transformação digital das empresas e é essencial para impulsionar a inovação e a eficiência operacional. Investir em tecnologias como inteligência artificial, análise de dados, automação de processos e sistemas de gestão empresarial pode ajudar a empresa a otimizar suas operações, tomar decisões mais informadas e oferecer produtos e serviços de alta qualidade aos clientes com menores custos.

Em resumo, investir nos pilares de retenção, venda, desenvolvimento humano e tecnologia é essencial para o crescimento e sucesso sustentável de uma empresa. Ao adotar uma abordagem estratégica e equilibrada para esses investimentos, a empresa pode fortalecer sua posição no mercado, impulsionar a satisfação do cliente, cultivar uma força de trabalho talentosa e inovadora, e garantir sua relevância em um ambiente empresarial em constante evolução.

Frente a tudo que foi mencionado, é o compromisso desta Gestão dar continuidade aos processos de aprimoramento para assegurar não apenas sua permanência, mas também seu avanço de maneira equilibrada e estratégica. Reconhecemos um vasto potencial de mercado em nossa área de atuação e no talento de nossa equipe, cujo comprometimento com os objetivos da empresa e dedicação no desenvolvimento de suas tarefas diárias e de novas iniciativas são fontes de grande orgulho para nós. Com base em nossa estratégia planejada, já observamos resultados melhores em comparação com anos anteriores. Estamos confiantes de que alcançaremos conquistas significativas a curto, médio e longo prazo.

São Paulo, 30 de janeiro de 2026.



---

**IAM - Industria Auto Metalúrgica**  
**Administração**