BRONCES ECUATORIANOS BRONCEC S.A.

GRIFERIA CALCO

J0183

Quito, 15 de Diciembre del 2003 INFORME DEL 2003

INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE BRONCES ECUATORIANOS BRONCEC S.A.

Señores accionistas:

Bronces Ecuatorianos inicia sus actividades el día 15 de Noviembre de 2002 con la perspectiva de producir y vender VARILLAS DE BRONCE en distintas medidas, para lo cual se compra al Sr. Ing. Francisco Dalmau un equipo de fundición de Colada Continua, el mismo que estuvo instalado en la planta de la empresa Conelsa.

El Ing. Guillermo Misle, solicitó al Ing. Dalmau que se autorice inicialmente el funcionamiento en Conelsa, pero el Ing. Dalmau niega esta petición y sugiere que mas bien él sede un lote de terreno aledaño a Conelsa para que allí se instale la planta e inclusive ofrece dar un financiamiento a largo plazo para el pago de dicho terreno, pero, el Ing. Misle propone que mejor se arriende un local, contrariando el criterio de los demás socios quienes eran partidarios de aceptar la propuesta del Ing.. Dalmau.
En vista de esta situación se impone el criterio del Ing. Misle y se comienza a buscar un local, luego de que fracasa la búsqueda del referido local en la zona norte de Quito se busca en otras zonas y se encuentra el local que hoy ocupamos, en Sangolquí.
Se procede al arriendo, luego de que se analiza la infraestructura disponible en el local, contando con el criterio de varios ingenieros eléctricos, los mismos que indicaron que el transformador trifásico de 112 Kva. existente en el lugar era suficiente para cubrir la demanda del horno de inducción.

Arrendado el local se procede al transporte e instalación de los equipos adquiridos a Conelsa y la fabricación del horno vasculante para alimentar al horno de inducción y la construcción de la mesa de arrastre.

Terminada la instalación se procede a prender el horno, el mismo que seguramente por el traqueteo sufrido en el transporte, sufrió la rajadura del refractario y por lo tanto la consecuente quema de la bovina al filtrarce y regarse el metal líquido.
Adicionalmente dos días después, coincidentemente se quema el transformador de 112 Kva por una razón desconocida (Se cree que fue debido a una sobrecarga en dos fases o por una sobrecarga en alta).
Frente a esta situación, la gerencia propone la reparación del horno y del transformador, lo que nunca estuvo programado y por lo tanto no se contaba con el debido presupuesto. En la reunión el ingeniero Misle considera que el costo de estas reparaciones era muy alto y que se busque una alternativa, a lo cual el Ing. Parthasarathy se compromete a construir un horno a gas para producir las barras

REGISTRO DE SOCIEDADES
28 MAR. 2006
Superintendencia de Compañías

Vicente Eloy Ortega Lote 23, Sangolquí, Pichincha • Teléfono: 2333-002 / 2330-621
E-mail: broncec@hotmail.com

junta acepta correr el riesgo y acepta la propuesta del Ing Parthasarathy para lo cual se autoriza el gasto para este objeto.
En esta misma ocasión, por pedido del Ing. Parthasarathy, se autorizó la compra de un equipo de fundición de hierro de propiedad del mismo y que lo tenía en Guayaquil, para lo cual se autoriza el gasto aproximado de 8000 dólares para el transporte e instalación del sistema en el local de Bronces Ecuatorianos y el Ing. Misle ofrece además al Ing. Parthasarathy la suma de 12.000 Dólares por la compra del mismo.
Es importante decir que de alguna forma la compra del equipo de Hierro Fundido se la se justifica por el pedido realizado por JCR Fundiciones de una gran cantidad de piezas, el mismo que luego no se concretó por falta de seriedad de esa empresa.

Construido el horno a gas, este no funcionó por la imposibilidad de acoplar adecuadamente la boquilla de grafito al crisol.

En ese momento la administración se ve obligada a buscar un producto nuevo que permita seguir operando la empresa y minimice las perdidas, mientras se buscaba el sistema y la financiación de la reparación del horno de inducción y la instalación de un transformador de mayor capacidad.

Se resuelve producir lingotes, partes y piezas de bronce, etc., con lo cual se logra una utilidad bruta que si bien no cubre totalmente el costo operativo, sí disminuye las perdidas.

A fin de evitar la compra de un transformador, por asesoría de la empresa eléctrica (que reparó el transformador) y por falta de recursos económicos, se contrata la construcción de un transformador llamado en delta que supuestamente transformaba de trifásica a bifásica la corriente, pero este elemento no funcionó y aunque no tuvo un costo monetario para nosotros, en cambio si nos significó un retraso de dos meses.

Dadas las circunstancias, en reunión de socios en Mayo del 2003 se resuelve: Reparar el Horno de inducción y la compra e instalación de un transformador de 250 Kva.

Siguiendo esta resolución se contrata en mayo los estudios eléctricos requeridos por la EEQSA y la construcción del transformador (No hay en existencia en el mercado), los estudios y su autorización por la EEQ , la construcción del transformador y la instalación se demoró 4 meses, esto es hasta fines de Septiembre del 2003.
Simultáneamente reparamos el horno contando primero con la asesoría de La LLave (Erecos de Colombia) los que nos recomendaron la utilización del refractario Concrax 1700.
Instalada la electricidad y reparado el horno con la recomendación de la referida empresa, se supone experta en refractarios, lo prendimos, pero el cemento utilizado

había estado pasado y además se habían producido grietas, lo que nos obligó a parar nuevamente la producción y a buscar un nuevo refractario, para lo que se ubicó al Ing. Jaramillo (Ex Decano de la Politécnica Nacional), quien nos recomienda utilizar refractario Minroal fabricado en USA. Procedimos a la importación de este material y lo colocamos, logrando finalmente que el horno funcione y producir las primeras barras aunque con varias dificultades por la falta de manuales e instructivos de operación del horno de inducción y sin una adecuada asesoría de puesta en marcha por parte del fabricante, lo cual no se pudo lograr debido a la falta de recursos económicos y fundamentalmente a que la empresa fabricante desapareció.

Es importante indicar a la junta de socios que se iniciara una acción judicial en contra de la empresa La LLave por daños y perjuicios, por esta mala recomendación.

En este momento la situación actual nos obliga a:

1.- Suspender la fabricación de barras por que no tenemos capital para la provisión de materia prima suficiente para alimentar el horno, ya que una vez prendido no es económico apagarlo con mucha frecuencia por: costo de energía en precalentamiento, costo de boquillas, cemento refractario, gas, personal, etc. lo cual significa aproximadamente 1.000 dólares, y además para una adecuada comercialización es indispensable disponer de un inventario de varillas de por lo menos 7 diámetros, esto es mínimo 14 toneladas.
Es importante señalar que las condiciones de mercado han variado sustancialmente en los últimos meses, especialmente el costo de la chatarra del cobre que llegó a 1.75 cada kilo, sin embargo el precio internacional no ha aumentado.

2.- Buscar una actividad complementaria que nos permita dar un mayor valor agregado a las barras sin tener que invertir mayormente en materia prima y que nos permita expandir nuestro mercado a un mayor número de clientes. En este punto informo que se presentó la oportunidad de conseguir la autorización para la utilización de la marca CALCO y la adquisición de la maquinaria necesaria para fabricar grifería en muy buenas condiciones de crédito a tres años gracias a la confianza que tienen los actuales propietarios con mi persona, presentamos un análisis financiero y un flujo de caja.

Es todo lo que puedo informar en honor a la verdad y espero de los señores accionista la comprensión a todo lo que se ha referido en este informe y solicito su apoyo para que se cristalice el anhelo que nos mueve de sacar esta empresa adelante.

Muy atentamente,

Pablo Jaramillo Breilh
GERENTE