

INFORME DE GERENCIA GENERAL EJERCICIO 2016

Estimados accionistas de ECUAFRICCION, adjunto presento el Informe que anualmente se realiza del desarrollo de la empresa en las diferentes áreas del negocio, con esto cumplimos con informar a los accionistas de la empresa y también con las normas legales que pide la entidad de control como es la Superintendencia de Compañías.

Comienzo indicando que el nuevo año 2016, este nuevo año se tiene planificado realizar la producción de pastillas para vehículos livianos y de bloques o zapatas para la línea e camiones, tenemos la infraestructura necesaria como son la máquinas, a las cuales se les ha realizado una revisión y mantenimiento pues como deben conocer estuvieron paradas un tiempo sin operación, contamos con personal de planta que ha adquirido cierta experiencia y otros que han trabajado anteriormente en la administración anterior, y tenemos un nuevo Jefe de planta que se ha incorporado a inicio del año; tiene experiencia en producción de cocinas y refrigeradoras en una empresa de acá de Guayaquil, además tiene cierta afinidad con el sector automotriz, porque su padre tiene un taller mecánico desde hace algunos años atrás por lo que creemos es una persona que nos va a ayudar aunque en el sector de manufactura de frenos está aprendiendo con la atenta ayuda del Eco. Roosevelt Chica quien tiene un gran conocimiento de la producción. Se está importando de China la materia prima con un bajo componente de metal con calidad FF, es decir con buen índice de frenado en frío F, e igual índice de frenado en caliente F, para pastillas tenemos dos tipos de materia prima la tipo sedán que es para autos de una dureza menor pero de buen frenado, y para camionetas y SUV de mayor dureza y buen frenado, ninguna de las dos versiones contiene asbesto.

En cambio en bloques o zapatas de frenos de camión tenemos de la misma manera dos calidades, la primera que es No asbesto con componentes minerales como metal, carbón, grafito, fibra de roca, y la otra versión que si contiene asbesto un tanto mas barata.



Este momento en la mayoría de lugares en el mundo se está evitando la producción de elementos con asbesto que es una fibra barata, porque se ha obtenido información que es cancerígeno, por lo que hay que manejarlo con más cuidado y protección que cualquier otro material.

En las ventas está a cargo de ver la distribución a través de empresas que tengan alguna experiencia en el mercado y que tengan una fuerza de ventas que multiplique la gestión que se debe realizar en el País pues nuestro producto se debe vender en todas las zonas principales del Ecuador, tenemos una marca comercial EQ, que en inglés es ENHANCED QUALITY, lo que quiere decir calidad mejorada, y que al mismo tiempo EQ, quiere significar ECUADOR, que es el país de origen de esta marca, el color es rojo por ser el mas llamativo.

Se ha conformado un grupo comercial para inicial en la provincia del Guayas las ventas, esto es con un Gerente de Ventas quien tiene una experiencia en productos de consumo masivo muy buena y dos vendedores en la zona uno de los cuales también tiene una experiencia de muchos años en el sector y tiene sus clientes cautivos a quienes les vamos a ofrecer nuestros productos, quienes deben generar gestión de ventas y seguimiento a los productos, y además ver subdistribuidores en el país como es el caso de la zona central que abarcan desde Quito hasta Riobamba con una persona que tiene a su cargo equipo de ventas y se espera que haga una muy buena gestión.

En la administración está un grupo de tres personas como es la asistente de gerencia que tiene a cargo el personal, el despacho, la facturación, compras y el control de la Bodega de materia prima y de producto terminado junto con dos personas que cumplen las funciones de bodeguero y facturador y la otra de asistente contable que ayudan a cumplir las funciones encomendadas al área de administración. El economista Chica está coordinando en la fábrica el día a día y yo como Gerente General estoy viajando todas las semanas para ver cómo están las cosas y los avances que se realizan semana a semana.

Tenemos que mejorar muchas cosas desde procesos industriales que se deben cumplir y quedar estándares para producción y para controles, así como estandarizar los mantenimientos de maquinaria para que no haya paros de la producción, inducción y



capacitación para el personal de planta , al igual que capacitación para el personal de administración como bodega, pues tenemos inconvenientes con la calidad de las pastillas y de los bloques que hacen que los clientes no estén satisfechos con los productos , hemos recibido quejas tanto de los clientes como de los almacenes que compran el producto por lo que se han tomado correctivos que sean parte de procedimientos para no tener problemas a corte, mediano plazo.

A mitad del año se realizó la contratación de una persona que tiene una amplia experiencia en la venta y distribución de repuestos y que conocemos como trabajo en una empresa importadora de repuesto automotrices IVHIMAR, al igual que logra desarrollar y ingresar en el país una marca exclusiva de esta empresa como es Durako la cual tiene un muy buena participación en el mercado de productos de frenos, quien se une al equipo de ventas para así mejorar la introducción de la marca y sus productos en el mercado. El se desempeña como Gerente Comercial, con la autoridad sobre todo el equipo de ventas, es encargado de organizar rutas, zonas y equipos de ventas , que cubran toda el área nacional , al igual que desarrollar negociaciones con distribuidores, importadores para poder vender nuestros productos a nivel nacional.

Estamos buscando proveedores nuevos con materiales garantizados , y es así como nos hemos puesto en conversaciones con Luis Bolaños quien tiene una amplia trayectoria en el negocios de frenos como importador y como representante d algunas marcas y fabricas a nivel mundial tiene representaciones en Latinoamérica de algunos productos de frenos y afines.

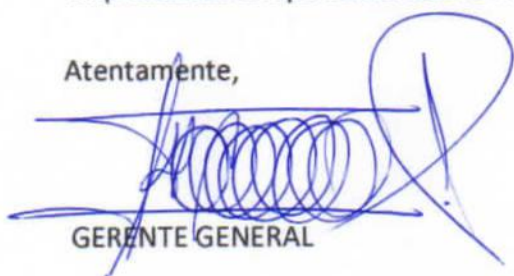
No es una negocio fácil la industria , hemos conversado con varias personas conocidas en el ámbito industrial y nos felicitan por haber tomado la iniciativa de comenzar en estos tiempos difíciles, la industria es un negocios muy diferente al comercial en la que solo es el producto y el vendedor , acá en la industria son un sinnúmero de factores que confluyen en la industrialización del producto , maquinaria , procesos , infraestructura , personal , capital , mantenimiento, proveedores , etc. , etc., que hacen que se necesiten una buena cantidad de capital para lograr despegar y comenzar a tener rentabilidad , no por nada estos



proyectos generalmente tienen rentabilidad después de asentarse en los primeros 5 años de su creación, si es cierto que nosotros tenemos una buena infraestructura pero son varios factores fuera de control los que a veces hacen que no tengamos los resultados deseados

Adjunto a la presente sírvanse encontrar los estados financieros como son el Balance General y el Estado de Situación de la empresa correspondiente al año 2016, año que no ha sido fácil para la empresa pero esperamos que la experiencia y la ayuda tanto de los empleados como de los accionistas sean la parte fundamental para seguir adelante con este proyecto que es nuevo, el apoyo financiero es básico y a veces sentimos que el accionista Andinamotors está solo y eso muchas veces desanima, pero es un reto que se tomó y sabemos que poco a poco vamos a salir adelante y vamos a ser un ejemplo para las empresas del Grupo comercial Velasco.

Atentamente,



GERENTE GENERAL

Santiago Valencia R.