



INFORME AL DIRECTORIO AÑO 2017

Estimados Accionistas.

Este informe es un resumen de los hechos más relevantes de la empresa Ecuafriccion S.A. en relación al año 2017, donde desde el mes de enero acepte el puesto de Gerente General, cargo el cual era ocupado hasta ese entonces por el Ing. Santiago Valencia, actual Presidente de la compañía. Debo indicar que, toda la información entregada en este informe tiene documentación de soporte.

La empresa ECUAFRICCION S.A. estaba en proceso de crecimiento teniendo necesidades que adaptar para el crecimiento sostenido, hasta ese entonces se encontraba funcionando de una manera deficiente habiendo necesidades que se requerían en base a esas se trabajó todo el 2017 en implementarlas, desarrollarlas y aplicarlas.

La primera necesidad posiblemente la más grande, era el flujo que se requería para operar y mantener la empresa, y el flujo se lo obtenía mediante las cobranzas de las ventas que se debían realizar en este periodo, pero para darse esas ventas habían necesidades que se requerían como son:

- 1.-**La Organización** = Identidad de Ecuafriccion, Definición de Áreas, Descriptivos de Funciones, cadena de abastecimiento, Políticas Internas, Control y Monitoreo de procesos
- 2.-**Logística** = Definición como área, Distribución, Responsable de Capital de Trabajo,
- 3.-**Calidad** = **Un buen producto para Comercializar**, Desarrollo, Garantía Total del producto que se elabora, Responsable de análisis y pruebas de calidad, Control de devoluciones

1.-LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIDAD

Por estrategia del directorio y como las fábricas modernas en todo el mundo (Relacionado a esta= SKF, JRVEN, NTN, INFRISA, entre otras), ECUAFRICCION, planta Industrial, pasa hacer una "Fabrica Comercializadora", ya que cuenta con su propio departamento de ventas (4 vendedores y 1 Supervisor), con presencia en las ciudades más importante del País, Guayaquil, Quito, Cuenca, Manabí haciendo cobertura en la mayor parte a las que se pueda llegar.

Esta estrategia de comercializar nuestro producto directamente, se da para estar compitiendo en el mercado de Frenos en Ecuador, mantener nuestra marca EQ, estar cerca de la necesidad del cliente y aumentar nuestro margen de ganancia.

"En el 2017 nos enfocamos en darle más fuerza al mercado de Reposición"

MERCADO



-Fuerza de Ventas
(4 Vendedores y 1 Supervisor)

-Distribuidores

-Importadores



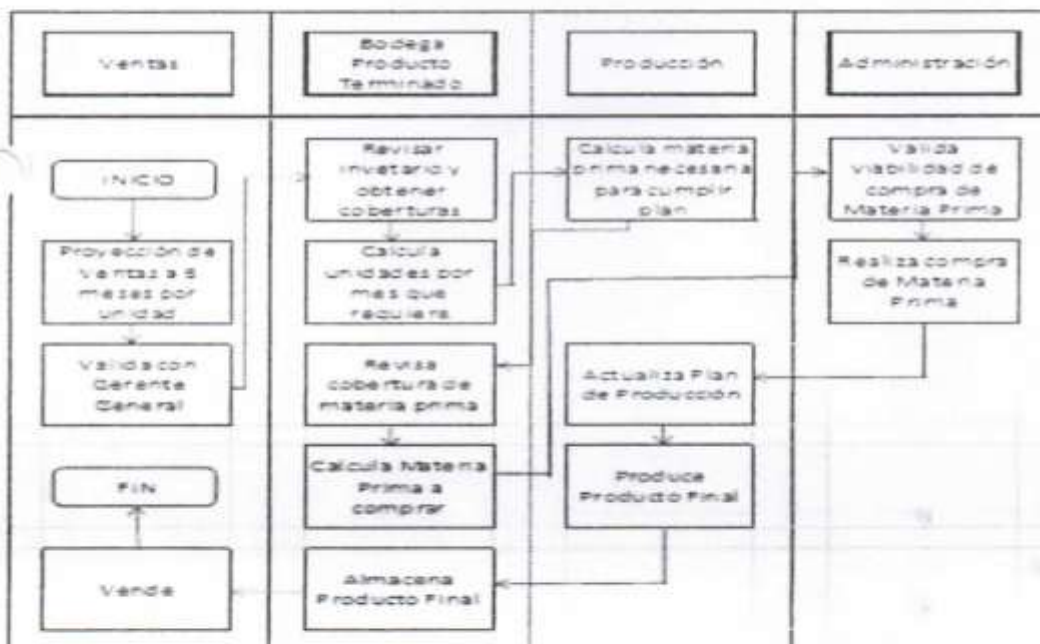
Mercados para atacar 2018, OEM (Ensambladoras, Concesionarias), Exportación posibles clientes, Colombia, Bolivia

DESARROLLO Y DEFINICION DE AREAS

Para el mes de Febrero a Mayo se trabajó con un consultor ex London, en la identificación de áreas, descriptivos de funciones, procesos y planificación de trabajo.

Para la planificación se estableció una reunión interdepartamental una vez al mes donde se planificaba la producción del mes atado a la demanda de ventas y el stock del almacenaje

Flujo de Reunión S&OP, (Sales and Operation Plan), Planeación de la demanda.



Asistente Administrativo.- Danny Quinto, Ya tiene 3 meses en la compañía, ordenada, con mucho carácter en el control, liderazgo y esta a cargo de creditos y cobranzas para este tipo de negocio es importante la experiencia en esta rama, ella lo tiene.

Contadora= Pamela Encalada, ya tiene 2 meses con nosotros, contadora con experiencia, comprometida con el grupo, con ganas de crecer en ECUAFRICCION, ordenada y con muy buena iniciativa

Logistica.- Jose Niemes, experiencia en este tipo de puesto, ya tiene 5 meses con nosotros, armo y estructuro la bodega, lider, tiene mucha iniciativa, muy ordenado

Jefe de Planta.- Hennry Ronquillo, posiblemente uno de los mas antiguos en la compañía, inteligente, Lider, adquirio ya experiencia en lo que hace, tiene mucha iniciativa, pero carece de control personal, no reconoces las fallas realizadas ni intenta mejorarlas, mala influencia ante los otros compañeros, no tiene mucho compromiso, ni es ordenado ni pone orden a su gente.

Coordinador de Calidad y Mantenimiento.- Danny Gusñay, no tiene mucha experiencia en el cargo de mantenimiento, sin embargo siempre esta pendiente de cualquier arreglo o limpieza que hay que hacerle a las maquinas, en cambio si tiene experiencia en control y auditoria de calidad, funcion que si la reliza muy bien, iniciativa para nuevos proyecto, comprometido a medias con la compañía y carece de liderazgo, capaz de solucionar cualquier tema relacionado a produccion

Personal de Planta.- Obreros sin compromiso, que solo trabajan lo necesario, falta de control en algunos, con conocimiento de la labor que realizan

Personal de ventas.- Despues que salio Guillermo Revelo fue remplazado por Vinicio Vergara y salio muy bueno, cubrio esa zona desarrollo mas clientes se hizo cargo de las devoluciones que se le vinieron por Calidad, comprometido, capaz, ordenado, Andres Cedeño, otro vendedor que se le redujo la zona por la cual vendia mas, para explotar otra, joven, capaz, ordenado e igual que Vinicio muy honrados, en cuanto a los otros dos vendedores hemos tenidos muchos cambio por eso no podria dar un criterio muy acertado a uno se lo trajo de Hivimar, lleno de ilusion donde quiere triunfar, en Hivimar lo cambiaron de zona y tubo que salir, con mucha experiencia y conocimiento, ve con buenos ojos nuestro producto en la zona, recien tiene un mes y hasta ahora es el que mas vende, el ultimo vendedor de Quito es totalmente nuevo y tiene solo dias y estamos probando como nos va.

Esto es el analisis realizado bajo mi punto de vista,de las características del personal que conforman este equipo.

*entamente

Gabriel Moreira

Guayaquil, febrero de 2018