

INFORME DEL GERENTE GENERAL

AGNIMETALES S.A.

AÑO 2017

Señor Presidente del Directorio, Señores Directores, Señoras y Señores Accionistas:

El presente informe de gerencia tiene como objetivo someter a consideración de la Junta General Ordinaria de AGNIMETALES S.A. los temas de mayor relevancia del 2017 dentro de las actividades realizadas por la empresa. Se incluyen también los resultados de gestión alcanzados por esta gerencia general.

Luego de la fase pre-operativa que culminó con el primer tercio del año, en la que se efectuaron la negociación de maquinaria, equipo, terreno, construcción, instalación y puesta a punto de las facilidades para la producción, AGNIMETALES S. A. inicia su fase productiva en el mes de mayo de 2017, esfuerzos desplegados para un arranque con muchas expectativas. Estos puntos son tratados a continuación:

Construcción de la Nave Agnimetales – Conclusión de la obra

La planta se terminó de construir durante el primer trimestre del año quedando plenamente apta para la instalación de maquinarias, asentamiento de oficinas y otras tareas necesarias para el inicio de la operación.

Incorporación de Talento Humano

Un equipo multidisciplinario de nacionalidad colombiana ha sido actor fundamental en la transferencia de conocimiento en las diferentes áreas de producción, lo que acorta notablemente la curva de aprendizaje del equipo local.

Pasamos de diez colaboradores en el mes de enero hasta ochenta personas vinculadas en diciembre del 2017. Esto nos satisface ya que hemos generado fuentes de trabajo directas e indirectas.



El crecimiento de la empresa no solo se ha centrado en la producción específica para AVON, se ha desarrollado también una marca propia que a través de las tendencias de pronta moda,

ya con ordenes de compra en firme para el 2018. La empresa realiza sus primeras producciones para los mercados de Colombia y Perú en el mes de julio de 2017, sosteniendo estas operaciones con éxito hasta el presente. Estas exportaciones conforman otra fuente importante de ingresos para la Empresa y nos brindan relevancia en la región, abriendo las puertas para otros mercados foráneos que se encuentran

De esta manera se fortalece la relación comercial, y se obtienen mejores ingresos para la Compañía.

Esta situación se revierte positivamente para la empresa en los meses de septiembre, noviembre y especialmente diciembre, en los cuales cerramos negociaciones para un número mayor de unidades a producir, mismas que a más de cubrir el mercado de sobreventas, se destinan para atender el segmento de apoyo para promoción de cosméticos.

Debido al modelo de negocios de nuestro principal cliente, AVON, el cual se basa en una planificación previa de compras con un año de antelación, sus primeras ordenes de compra para AGNI reflejan un número de unidades menor, destinado a cubrir las sobreventas que se presentaron en el mercado ecuatoriano, que representa alrededor del 25% de su facturación en la región andina.

Comercial

Esta actividad neurálgica para el negocio ha tenido un desarrollo acelerado buscando llegar a los estándares óptimos en productividad y calidad. Durante esta evolución se han consolidado los criterios base para el funcionamiento de las diferentes áreas, incorporando la adecuada distribución de personal con sus niveles de especialización y destrezas requeridos, herramientas, métodos, tiempos y movimientos.

Producción

La maquinaria, equipo e insumos necesarios para la puesta en marcha de nuestras líneas de producción son recibidas durante el primer trimestre del periodo. Para su proceso de instalación contamos con técnicos italianos de la fábrica LEGOR, los mismos que nos visitaron en varias ocasiones durante el año para el acompañamiento durante el proceso de puesta a punto y arranque de la producción. Debo destacar la calidad y tecnología adquiridas, que ahora son el corazón productivo de AGNI.

Maquinaria y equipo



nos permite medir la respuesta del mercado, para enfocar nuestros esfuerzos en un plan de diversificación para el año entrante.

Normalización y calidad

Es menester mencionar que para iniciar la provisión comercial de productos de AGNI a AVON, fue necesario cumplir estándares de calidad validados por auditorías propias del cliente, así como mediante pruebas de atestiguamiento a cargo de SGS, para garantizar las pruebas funcionales que habitualmente realizamos a nuestros productos, evaluaciones que se han realizado en más de 25 auditorías in situ, previas a las exportaciones.

Administrativo financiero

La gestión empresarial ha sido posible gracias al valioso aporte de los accionistas, quienes han creído en el proyecto, así también se ha contado con el apoyo financiero de entidades bancarias para impulsar el arranque productivo y la cobertura de los costos y gastos operativos.

El periodo que se informa, con siete meses de operación efectiva, tiene como resultado una pérdida de USD 467.102,05, resultado que se ajusta en un 99,86% al presupuesto del año 2017. El valor obtenido, considerando las características de un emprendimiento industrial, es eficiente ya que se mantiene dentro de las previsiones, anunciando un 2018 positivo.

Es importante mencionar el trabajo realizado en el desarrollo de proveedores en el Asia, proyecto que desde su ejecución en septiembre, nos ha permitido regular los costos de materias primas e insumos, los cuales debido a la particularidad del negocio, son variados y muchos de ellos de corta vida cíclica, al vaiven de las tendencias de la moda global, regional y de cada uno de los mercados que atendemos.

En los meses finales del año fue posible vislumbrar beneficios positivos a favor de la empresa, lo que afianza y acrecenta el compromiso de trabajar con ahínco en la búsqueda de las condiciones óptimas para garantizar nuestra sustentabilidad.

El proceso contable fue implementado a través del sistema AS2, provisto por la empresa ASINFO, el mismo que cumple las características requeridas por el tipo de negocio. Este arranque tuvo lugar en el mes de julio en el cual se migraron los registros manuales de la etapa preoperativa, desde ese momento toda la dinámica de compras, pagos, impuestos y todas aquellas operaciones con efecto contable, pasaron a ejecutarse y registrarse por medio del sistema. El módulo de producción inicia su proceso de parametrización en el mes de diciembre, a la par de los despachos de materia prima a producción; el sistema llevará la información organizada por centros de costos, permitiendo mantener información apropiada, de forma





JUAN GUILLERMO TALBOT BORRERO
GERENTE GENERAL

inmediata en cualquier dispositivo autorizado. Ha sido prioridad de la administración generar información para la toma de decisiones mediante la búsqueda y uso de las herramientas adecuadas para lograrlo.

El año 2017 ha sido un año de concreciones tan importantes como la construcción, instalación, puesta a punto e inicio de operaciones del negocio, pasos que sientan las bases para una etapa de crecimiento. El reto para el nuevo periodo es más grande y demanda de esta administración esfuerzos orientados a la optimización de costos, el desarrollo comercial que propicie un crecimiento sostenible y genere resultados favorables.

La empresa ha dado cumplimiento con las obligaciones laborales y sociales para con sus trabajadores, así como también las provisiones patronales de jubilación y deshaucio.

Igualmente, se ha cumplido con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

El informe de auditoría externa, por Bestpoint Cia. Ltda., respalda la razonabilidad de los estados financieros, y los resultados comunicados en este informe.

Finalmente, quisiera agradecer al directorio por su apoyo y confianza brindada durante el 2017, al mismo tiempo debo reconocer a todo el equipo de AGNIMETALES S.A. pues es con él que cada día cumplimos metas y nos planteamos nuevos retos, seguros de nuestra capacidad para llegar lejos y el convencimiento de que estamos en camino a lograrlo.

