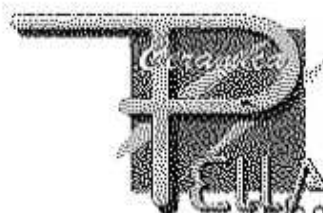




INFORME DE DE GERENCIA DEL PERIODO 1 DE ENERO 2012 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012.

1. Durante el año 2012 se mantuvieron las ventas por debajo del punto de equilibrio lo cual ha generado una pérdida final reflejada en el balance final al 31 de diciembre del 2012.
2. Con la Renuncia verbal en el mes de mayo de la Ing. Jackeline Vizñay (la cual se hizo efectiva en el mes de septiembre), quien adoptó una posición poco colaboradora sumando a esta actitud a otras personas del área de Ventas y administración sumando a su mal empoderamiento de funciones que la contadora Srta. Susana Narváez hizo también que renuncie a los quince días próximamente, generando un desfase en el área Contable financiera por lo que se contrató a Coloaustro Ing. Patricia Astutillo para que realice una Auditoría y tome a cargo esta área y manejen los liquidaciones de finiquito y Contratos del Personal (trámites en la inspección de trabajo). Además que conjuntamente se hizo la revisión pertinente y se encontrando las siguientes anomalías.
 - Desorden de documentación en los archivos físicos
 - No tenían la información al día en el sistema contable
 - La Ing. Vizñay no ha realizado los costos desde el mes de mayo del 2012,
 - Las Plantillas de pago de Impuestos en el sistema no están bien enlazadas
 - Se Hizo auditoría en el sucursal en Quito la misma que nos sirvió para implementar controles tanto en inventarios como en Caja.
 - Como no se puede llegar a cuadrar el Balance se ha elaborado otro sistema contable con el mismo proveedor al 31 de marzo se mantiene en el sistema que venía funcionando desde el 1 de abril del 2011 y a partir del 1 de abril del 2013 se maneja el nuevo sistema en donde se elaboraron los asientos NIFS.
3. AREA DE PRODUCCION E INVENTARIOS DE LA PLANTA
Se realizaron mejoras tales como:
 - Organización de las bodegas: se reubicó la bodega de archivo general, se reubicó la bodega de materia prima y producto en proceso; además de una correcta ubicación física se han reorganizado y re inventariado las mismas en el sistema teniendo un control exacto, también las bodegas de producto de segunda y productos de remate que hasta el momento se está haciendo el inventario a la fecha. Se hizo levantamiento físico y se ingreso en el sistema contable las bodegas de pastas Serigraficas, materia prima de Laboratorio y del área de Arte al igual que del área de Esmaltado de la empresa.



CA. LDA

En lo que respecta a los Activos fijos se tiene un listado anterior que hay que confirmar la existencia y hay que pedir una revalorización con un Perito para ingresar al Balance 2013 NIFS

- Se lleva un control diario de la carga en planta por tarea por recurso en el área de Serigrafía, habiendo mejorado los tiempos de producción. Es decir cada empleado ingresa y tiene una carga diaria de trabajo supervisado y si no lo cumple se queda pasada las horas de trabajo hasta que cumpla la meta, este replanteamiento del trabajo se ha venido dando puesto que el mercado maneja precios muchos más bajos y nos obliga a ser más productivos.
- A pesar que se han dado errores en producción por la falta de producto de Bonet empresa quebrada, y nos vimos obligados a trabajar con empresa nacional: y volver a elaborar un producto similar al que usamos por mas de 12 años: esto ocasionó contratación especialista en esmaltes, demo raje, pruebas, etc.

4. INVERSIONES Y GASTOS:

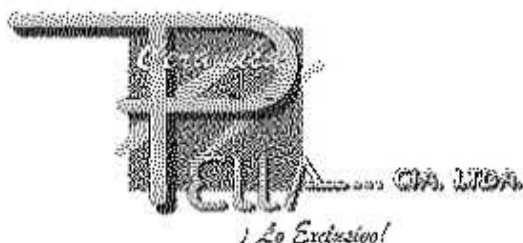
Se importo mercadería por el monto de.

TOTAL	UN. MEDIDA	DESCRIP	CANT. PIEZAS	COSTO FINAL	
1792	M2	AT F-55	89600	0.23302359	20878.914
108	M2	AT R-40 20X20	2700	0.29933448	808.2031
768.00	M2	AT C-54 8X25	38400	0.24327001	9341.56824
1,090.80	M2	AT LISO 6.5 mm 20X25	21816	0.25015724	5457.43029
			152516		\$36.486.1157

Se compraron 500 planchas refractarias en Brasil para poder fabricar los listelos de vidrio:

CANTIDAD			
500	Planchas refractarias	7.04	\$8.520.00

Se han cancelado finiquitos de Laboral por el monto de aproximadamente \$9.000,00, de los cuales ya se han hecho efectivos los cobros del 50%, cabe mencionar que el año 2012 se mantuvo la nómina con 27 empleados el día de hoy el rol de la empresa está en 18 empleados.



5. Ventas y punto de equilibrio

Si bien es cierto con la salida de los vendedores especial del Sr. Ochoa quien al momento de su salida reconoció que el conscientemente había bajado su rendimiento por falta de empatía con la nueva administración, y que no esta de acuerdo que le controlen en el trabajo; a pesar de esas bajas se ha tratado de mantener el volumen de ventas e incluso se ha mejorado en este último mes debido a diseños nuevos e innovadores que Ventas conjuntamente con el área de Diseño ha sacado. Arrojando las siguientes cifras:

		punto Equilibrio	diferencia	acumulado
ventas acumuladas hasta sept. 2012	197,000.00			
ventas mensua hasta sept.2012	21,888.89	(32,907.00)	(11,108.11)	111081.1111
ventas acumuladas desde oct. 2012 hasta mar. 2013	67531.82			
ventas mensuales desde oct. 2012 hasta mar. 2013	22,510.61	(25,619.00)	(3,108.39)	9325.18
				120406.2951
ventas acumuladas desde enero 2013 hasta mar. 2013	72521.18			
ventas mensual. desde enero 2013 hasta mar. 2013	24173.72667	(22,746.00)	1,427.73	4283.18
April	22500.00	(22,746.00)	(1,155.43)	-3466.29
				816.89

Atentamente,


Gilio Carrasco P.
GERENTE GENERAL