

# INFORME DE ACTIVIDADES 2007

## ARQUITECTURA, IMAGEN Y PRODUCCIÓN

### ARQUIPROD CÍA. LTDA.

Cuenca, 04 de abril del 2008

Señores accionistas

A continuación pongo a su consideración el informe de resultados de la empresa para su conocimiento.

Los objetivos del 2007 fueron crecer en la línea de muebles comerciales por medio del contacto de nuevos clientes corporativos, la línea de hogar pasó a segundo plano, ya que cerramos el almacén y las ventas a este segmento se harían a clientes especiales y a quienes nos contacten en el taller. Por otro lado debía incluir en la producción elementos y estructuras metálicas.

Para lograr estos objetivos, se desarrolló el sistema contable, con módulos de bodega, compras y se incluyó el de retenciones. Al finalizar el año, se lleva la contabilidad en el sistema anterior y el nuevo para comparar que los resultados sean iguales.

Adicionalmente se contrató el siguiente personal:

- Un jefe de planta que tiene como funciones controlar la planta, diseñar y organizar el trabajo metal mecánico y el mantenimiento.
- Un supervisor de instalaciones que tiene como responsabilidades la organización de las instalaciones y el control del personal en las mismas.
- Una asistente de contabilidad que se encargará de varias tareas del área administrativa como el control de caja chica, los ingresos y egresos del sistema contable y el giro de cheques y pago a proveedores.
- Un diseñador que desarrolla que coordina con ventas y producción.

#### **VENTAS:**

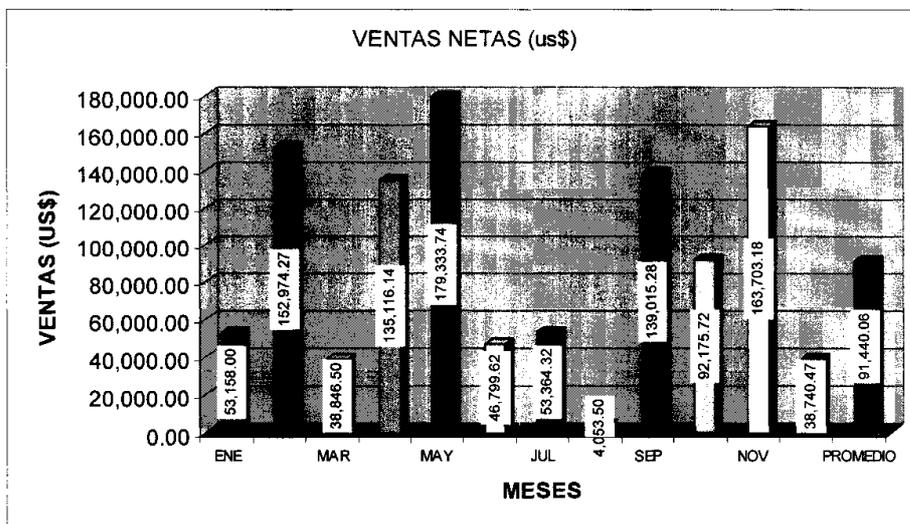
Las ventas se incrementaron respecto al año anterior debido a que se consiguieron nuevos clientes como Marcimex, el Municipio de Cuenca y a que las ventas a Farcomed Cía Ltda crecieron notablemente. El total de ventas llegó a US\$ 1'097.280,74 superando el presupuesto de US\$ 800.000,00.

Respecto al año pasado las ventas crecieron un 69,60 % como se muestra en el siguiente cuadro:

AÑO	VENTAS (US\$)
2006	646.973,76
2007	1.097.280,74
VARIACIÓN (US\$)	450.306,98
VARIACIÓN (%)	69,60%

| | || |

MES	VENTAS NETAS (us\$)
ENE	53,158.00
FEB	152,974.27
MAR	38,846.50
ABR	135,116.14
MAY	179,333.74
JUN	46,799.62
JUL	53,364.32
AGO	4,053.50
SEP	139,015.28
OCT	92,175.72
NOV	163,703.18
DIC	38,740.47
<b>PROMEDIO</b>	<b>91,440.06</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.097.280,74</b>



### CLIENTES:

Hay nuevos clientes corporativos que requieren seguimiento y definición de diseños, plazos y costos que esperamos se sigan integrando a nuestra cartera durante el próximo año. Entre éstos están el Banco Pichincha, SRI, Corporación aeroportuaria de Cuenca, Movistar, Sana Sana, Cristal, entre otros.

De igual manera la línea de hogar, si bien no la hemos impulsado, está creciendo debido a las buenas referencias de nuestros anteriores clientes.

## **PRODUCCIÓN:**

La planta logró producir e instalar los montos mencionados de ventas con un esfuerzo especialmente grande, debido a la falta de espacio dentro de los galpones, que en momentos fue crítico.

La recolección y el procesamiento de la información de costos se iniciaron a partir de medio año y en función de los resultados se han ido ajustando precios de productos, horarios de trabajo y programación de instalaciones.

Otro resultado del mejor control es la generación de información de los productos en proceso con mayor exactitud.

## **RESULTADOS FINANCIEROS:**

La situación y los resultados de la empresa se pueden ver en los documentos adjuntos, y de acuerdo al informe del Comisario la empresa presenta una razonable situación financiera de acuerdo a los siguientes índices:

Solvencia: Activo Corriente/Pasivo Corriente =2.24

Estructural: Patrimonio/Activo Total = 0.62

Endeudamiento: Pasivo/Patrimonio =0.62

El endeudamiento a corto plazo fue necesario durante todo el año pasado debido a los requerimientos de liquidez producidos por los desfases entre las fechas de pago y las de cobro de los clientes, sobre todo en los trabajos grandes.

Respecto a la situación con los bancos hemos logrado superar el millón de dólares en ventas, lo cual contribuirá a tener una nueva calificación dentro de Banca Corporativa, con lo cual mejoraremos la tasa de interés.

Se inició el proceso de elevación del capital, el cual se concretará en los primeros meses del 2008. Esto contribuirá a mostrar una mejor estructura de la empresa ante los bancos y la Corporación Financiera Nacional.

## **INVERSIONES:**

Para poder crecer en la producción y las ventas se invirtió en lo siguiente:

- Una cortadora escuadradora;
- Una máquina para postformado;
- Dos soldadoras, una amoladora, una cortadora para el área de metalmecánica;
- Una enchapadota de cantos.

Adicionalmente se inició el proceso de solicitud de préstamo con la Corporación Financiera Nacional para comprar terreno, ampliar las naves y montar máquinas nuevas para incrementar nuestra capacidad de producción.

Por otro lado, iniciamos un proceso de capacitación a través de AIMA y FEDEXPOR para explorar la posibilidad de exportar muebles a Europa y otros mercados. Durante los siguientes meses participaremos en asesorías de mercado, costos, producción, reglamentación de empaques y etiquetado y definición de productos y materias primas.

**PROVEEDORES:**

La consolidación de la relación con nuevos proveedores con un mejor servicio en tiempo de entrega y crédito nos ha permitido cumplir con los compromisos con los clientes. Entre estos están los de madera maciza, transporte, lacas, pinturas y tintes y de otros materiales y accesorios complementarios.

Atentamente,



Franklin Vintimilla Zea  
**Gerente**  
**Representante legal**

| | || |