



INFORME DE LABORES DE MUEBLES BIENSTAR CORONEL CONTRERAS MUBINSCORCON CIA LTDA.

PERIODO 2008

Ing. Víctor Coronel Izquierdo Presidente Ejecutivo, y por su intermedio a la Junta General de Accionistas, pongo en su consideración el informe de actividades, desarrolladas en el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2008

El año 2008, ha representado un esfuerzo extraordinario del equipo administrativo y operativo para disminuir los resultados negativos que se acumularon durante los años anteriores; los estados financieros evidencian lo expuesto, no obstante queda mucho por replantear, ejecutar y culminar objetivos que nos propusimos.

La gerencia informa el cumplimiento de los objetivos formulados para el periodo 2008

1. **Implementar una línea de producto para un segmento de mercado medio bajo y redefinir el mercado.-** Consideramos que hemos avanzado en un 80 % de este propósito.
2. **Implementar el Sistema de la Teoría de las Restricciones.-** Este sistema se implementa en el año 2008 por lo que la empresa entra en el proceso de mejora continua, se realiza un incentivo para la venta de productos que generan mayor rentabilidad para la empresa; en la producción, los segmentos se realizan en periodos mas cortos, controlando de esta manera los costos de los mismos.
3. **Desarrollo del recurso humano.-** Con respecto a este puedo informar que se ha alcanzado un 40 % de la meta, continuaremos en el próximo período, realizando capacitaciones a los proveedores de productos, a los empleados, para lograr la máxima eficiencia y el empleo adecuado de los recursos disponibles.

En cuanto a los hechos mas relevantes, debo manifestar que,

- A. Con respecto a resultados, puedo informar que la situación económica del País en general durante el año 2008 no fue una de las mejores, fue un año de constantes cambios políticos y económicos, lo que refleja en la ciudadanía en su poder de compra, endeudamiento y en una vista prominente de conservar ahorros para su supervivencia, siendo nuestros productos no de primera necesidad sino mas bien de comodidad y confort, se ven afectados en relación a ventas, mas aun como indiqué anteriormente se realizaron esfuerzos y procesos para reducir los costos y gastos de la empresa.
En el año 2007 se obtuvo una utilidad mínima, que se incremento en un 55% para el año 2008, pero aun sigue siendo un resultado mínimo para los objetivos de los Socios.
- B. Con respecto al Capital de trabajo se recurrió a incentivar las ventas con ferias y promociones, a realizar una mejor gestión de recuperación de cartera, y se recurrió a obtener financiamiento bancario, para con esto poder resolver el problema financiero que atravesamos, se mejoro el pago a proveedores, lo que mejora al mismo tiempo las gestión de compras de la empresa.
- C. Se optimizo la producción tratando de cumplir con los pedidos de nuestros clientes a tiempo, y mantener un círculo de clientes satisfechos.

QUITO:
Av. Shyris N° 39-66 y Telégrafo
Telefax: (593-21) 2452085

CUENCA:
Av. del Estadio 4-48 y
Manuel J. Calle
Telf: (593-71) 2814-112

PLANTA:
Parque Industrial Cuenca
Conm: (593-71) 2898820
Fax: (593-71) 2898588

E-mail: info@mueblesbienstar.com
www.mueblesbienstar.com





La gerencia cumpliendo con las disposiciones y aspiraciones de los socios formuló los siguientes objetivos para el año 2009.

- 1.- Aplicación de la TOC.- Continuar con la aplicación de la Teoría de la Restricciones y su optimización para que la empresa este en mejora continua y lograr cumplir los objetivos económicos de los socios.
- 2.- Incentivar el incremento de ventas.- Desarrollar nuevas líneas de la marca MODIKO, de acuerdo a las tendencias actuales, combinando con aspectos clásicos de nuestros muebles, para estar de acuerdo a nuestra competencia, y tener más oportunidades en nuestro mercado
- 3.- Mejorar el proceso de producción.- Implementando control de calidad en el área de montaje final en el cual se deberá verificar que los productos terminados estén en óptimas condiciones y cumpliendo los márgenes de calidad para nuestros clientes cumpliendo a cabalidad con sus necesidades.
- 4.- Optimizar el proceso de compras.- Tratando de adquirir los mejores productos para evitar reprocesos posteriores, analizado el costo que ocasiona un buen producto vs reprocesos, también hay que tomar en cuenta otros aspectos como precios y financiamiento.

Las recomendaciones que me permito hacer son las siguientes.

- A. Reiterar el aumento de capital.- Debito al alto costo financiero, y restricción de créditos, será indispensable contar con aumento de capital.
- B. Con respecto al capital de trabajo.- Optimizar la recuperación de créditos, negociación de créditos de proveedores al menor costo financiero, y recurrir a financiamientos bancarios; para poder cumplir al día con todas las obligaciones adquiridas y evitar inconvenientes con clientes y proveedores.
- C. Producción.- Desarrollo de nuevas líneas de producción.

Por último dejo constancia de mi agradecimiento al personal de apoyo y al Directorio por la confianza depositada, comprometiéndome a entregar lo mejor de mi capacidad para cumplir las aspiraciones económicas y sociales del personal y los socios.

Cordialmente,


Cristian Coronel Contreras.

Gerente General

En Cuenca a los 22 días del mes de abril de 2009

QUITO:
Av. Shyris N° 39-66 y Telégrafo
Telefax: (593-2) 2452085

CUENCA:
Av. del Estadio 4-48 y
Manuel I. Calle
Telf. (593-7) 2814-112

PLANTA:
Parque Industrial Cuenca
Conm: (593-7) 2898820
Fax: (593-7) 2898588

E-mail: info@mueblesbienestar.com
www.mueblesbienestar.com

