

TEXTICOM CIA. LTDA.

INFORME DE GERENTE

PERIODO: 2012

CONTENIDO

I. INFORME

1. Proceso de Ventas, Planificación, Reclamos y Satisfacción al Cliente
2. Proceso de compras
3. Proceso de Recursos Humanos: Reclutamiento, Selección e Inducción
4. Evaluación de Desempeño y Clima Organizacional
5. Capacitación
6. Proceso de Producción, Diseño, Matriceria, Inyección, Cromado y Pintura
7. Proceso de Mantenimiento
8. Planes de Acción de Alto y Bajo Impacto
 - 8.1 De Alto Impacto
 - 8.2 De Bajo Impacto
9. Proyectos y Resultados en el Sector Publico
10. Servicio Médico, Salud General y Preventiva
11. Seguridad Industrial
12. Aspectos Financieros

II. ANEXOS

- A. Cuadro de ofertas presentadas en entidades públicas y resultados
- B. Resumen de Inversiones (Anexo No. 02)
 - a. Detalle de inversiones en equipo de taller
 - b. Detalle de inversiones en equipos de computación
 - c. Detalle de inversiones en equipos de Oficina
 - d. Detalle de inversiones en vehículos
 - e. Detalle de inversiones de muebles y enseres
 - f. Detalle de inversiones en maquinaria y equipo
- C. Estado Comparativo de Resultados (Anexo No. 03)
- D. Estado Comparativo de Costo de Producción y Ventas (Anexo No. 04)

I. INFORME

Quito, 30 de abril de 2013

Señor:
Presidente de la Junta General de
Socios de TEXTICOM CIA. LTDA.
Presente

De mi consideración:

Cumpliendo con las disposiciones contenidas en el Artículo Décimo Sexto de los Estatutos Sociales de la Compañía y de acuerdo con la Resolución No. 92-1-4-3-0013 de la Superintendencia de Compañías, pongo en su conocimiento y por su digno intermedio a los señores socios el informe de mi gestión, correspondiente al ejercicio económico comprendido entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre del año dos mil doce.

Las operaciones de la compañía se han visto afectadas por el alto costo de capital, altos costos financieros; así como la iliquidez, fenómeno de afectación común para las empresas; y, como consecuencia de estas variables económicas incontrolables, el incremento de los precios de los insumos y materiales necesarios para nuestro proceso productivo.

Dicha inestabilidad económica, en la que se envuelve el país, ha dado como resultado un crecimiento de costos y gastos, los cuales han sido prudentemente manejados para no afectar nuestros objetivos ni la calidad de nuestros productos.

La empresa es controlada por procesos definidos en el Sistema de Gestión de Calidad que miden la gestión y los resultados de cada responsable de área. Los procesos y los resultados del año 2012 se indican a continuación:

1. Proceso de Ventas, Planificación, Reclamos y Satisfacción al Cliente

El proceso de ventas tiene como finalidad identificar la capacidad instalada de la planta y buscar nuevos clientes. También coordina con el área de Producción los requerimientos del cliente y si Texticom está o no en condiciones de ejecutar un determinado trabajo con la finalidad de iniciar un proceso de cotización y ejecución. Por ultimo debe retroalimentar al cliente en los temas como: fechas de entrega y cualquier novedad que pudiera suscitar.

El proceso de Ventas y Planificación se aplica a todos los procesos del Sistema de Gestión de la Calidad, abarcando desde el contacto con los clientes, presentación de la cotización y la coordinación con el área de producción. Se encuentra compuesto por tres áreas como son el Cliente, la Gerencia y el área de Ventas. Dado que el Proceso de Ventas y Planificación es de tipo interno, no requiere de especificaciones de tipo legal o técnicas en su ejecución.

Durante este año se ha logrado fortalecer las relaciones comerciales con nuestros clientes, incrementando la producción y diversificando nuestra cartera de productos.

El proceso de reclamos tiene como finalidad monitorear y dar seguimiento a las inconformidades y/o reclamos de nuestros clientes con el fin de establecer medidas que se ajusten a las necesidades y a las expectativas de cada uno de ellos y dar solución a los problemas presentados. Durante el 2011 se presentaron 10 reclamos de los cuales el 25% fueron reclamos atribuibles al proceso de producción y control de calidad interno de Texticom, tales como falta de adherencia en los productos pintados, el resto de reclamos tuvieron que ver con daños ocasionados a los productos después de ser despachados de la planta, tales como ralladuras y trizaduras, que frecuentemente se presentan por la transportación y manipulación de las cajas. Los reclamos fueron resueltos por medio de planes de mejora continua comunicados y aceptados por el cliente.

El proceso de Satisfacción del Cliente tiene como finalidad monitorear y dar seguimiento al cumplimiento de los requerimientos de los clientes y al grado de satisfacción que ellos demuestran ante nuestros servicios. Durante el 2012 se encuestó a los clientes con mayor incidencia y se calificaron cinco aspectos:

1. Estándares de calidad
2. Infraestructura
3. Cumplimiento de requerimientos
4. Estándares de servicio
5. Servicio post venta

El resultado promedio obtenido fue de 95%. Por medio de esta encuesta se logró detectar oportunidades de mejora los cuales se reflejan en nuestros planes de acción de mejora continua durante el 2012.

2. Proceso de compras

El objetivo del proceso de compras es proveer de todos los bienes y servicios que la empresa pueda necesitar para la ejecución de su servicio de una manera oportuna y efectiva, asegurándose de que el producto o servicio adquirido cumpla con las especificaciones señaladas y satisfaga al usuario en primer lugar y al cliente final en segundo lugar. Texticom realiza una planificación de sus necesidades presentes y futuras, estableciendo inicialmente los requerimientos por parte del área requirente hasta la entrega de los bienes o servicios al usuario final.

En el año 2012 se trabajó para que se implementen controles que ayuden a comunicar con mayor eficiencia las necesidades de la planta y a controlar las mismas. Esto se ha logrado por medio de un canal directo de comunicación entre la bodega de materias primas y compras, quien a su vez antes de gestionar cualquier requerimiento verifica que en bodega no tenga el material.

De igual forma se encontraron nuevos indicadores de gestión para el proceso de compras los cuales han sido implementados en el 2012 con el objeto de evaluar su objetividad.

3. Proceso de Recursos Humanos: Reclutamiento, Selección e Inducción

El proceso de Reclutamiento, selección e inducción tiene por objeto captar el Recurso Humano más eficiente y calificado para desempeñar las funciones para las que va a ser contratado.

El presente proceso abarca la búsqueda y selección del potencial Talento Humano de Texticom, así como también la inducción general y específica que éste recibirá con el propósito de encaminar su desempeño dentro de la organización.

Durante el 2012, se contrató a 4 nuevas personas en promedio. Los indicadores de gestión muestran que la rotación de personal bajo de 2.32% (2011) a un 2.00% (2012).

El promedio de personal permanente durante el 2012 fue de 131.

4. Evaluación de Desempeño y Clima Organizacional

Estos procesos tienen como finalidad evaluar el desempeño del personal de Texticom en relación a los objetivos laborales que se han establecido como resultado de su trabajo y medir el ambiente de trabajo en el cual se desenvuelven las actividades. Su medición se realiza semestralmente al mismo tiempo que se establecen los objetivos a cumplir el siguiente período. Se aplica a todos los niveles organizacionales desde las Gerencias hasta el personal operativo. Abarca la aplicación de las evaluaciones al personal hasta la consecución de los objetivos que fueron establecidos otorgando incentivos o replanteamiento de objetivos según sea necesario. El personal evaluado es el que ha superado el tiempo de prueba de la contratación.

Los Proceso de Evaluación del Desempeño y Clima Organizacional son de gran importancia dentro de la organización pues mediante el se evalúa el trabajo de quienes la conforman. En él intervienen las áreas evaluadas, recursos humanos y el Comité de Calidad. Estos procesos tienen como respaldo la especificación de tipo legal como lo es el Código del Trabajo.

Los niveles en los que se comprende la calificación de la evaluación son los siguientes:

- | | | |
|----------|---------------|---|
| 4 | Sobresaliente | Desempeño que consistentemente excede las expectativas de competencia evaluada y produce resultados más allá de lo esperado. Son los mejores dentro de su grupo de trabajo. |
| 3 | Satisfactorio | Desempeño que consistentemente excede las expectativas de la competencia evaluada. Este es un desempeño sólido, esperado de personas que tienen las experiencias y conocimientos necesarios para ejecutar las funciones de su puesto. |

- | | | |
|----------|------------------|---|
| 2 | Necesita mejorar | Desempeño por debajo de lo esperado, por lo general hace su trabajo, pero no satisface todas las expectativas de la competencia evaluada. Necesita Plan de Mejoramiento. |
| 1 | No Satisfactorio | No cumple con los requisitos de desempeño de la competencia evaluada. Requiere de un Plan de acción de parte del Jefe Inmediato y evaluación de seguimiento entre uno y tres meses. |

Durante el 2012 el resultado promedio de evaluación de desempeño fue: 4.46, siendo sobresaliente.

La calificación obtenida en clima organizacional fue de 71%, siendo muy buena.

5. Capacitación

Este proceso busca promover el desarrollo del Recurso Humano de Texticom para asegurar su adecuado desempeño en el puesto de trabajo y su crecimiento profesional.

El proceso de Capacitación y desarrollo comprende la elaboración, ejecución y seguimiento del Programa de Capacitación elaborado por Recursos Humanos tomando en cuenta los intereses tanto personales como corporativos. El Proceso de Capacitación y Desarrollo es uno de los de mayor importancia del Sistema de Calidad, ya que mediante éste, se determina la necesidad de realizar cursos y seminarios para el personal. En este proceso se ven involucradas las áreas requerientes de la capacitación, el comité de calidad y recursos humanos.

El programa de capacitación para el 2012 tuvo un cumplimiento del 100% y las capacitaciones ofrecidas durante este período fueron las siguientes:

DESCRIPCION DEL CURSO	INSTRUCTOR	LUGAR	No. DE HORAS
5'S	ARLEY TABARES	TEXTICOM	3:25
QSB : TEÓRICO	ARLEY TABARES	TEXTICOM	1:15
SEGURIDAD FÍSICA	JESÚS LÓPEZ	TEXTICOM	5:00
QSB: PRÁCTICO	ARLEY TABARES	TEXTICOM	1:00
OLORES Y SABORES	ARLEY TABARES	TEXTICOM	0:35
ENVEJECIMIENTO ACELERADO	NYDIA SILVA	HEMICÍCLO POLITÉCNICO (EPN)	4:30
MANEJO DE EXTINTORES	IRMA SUÁREZ	TEXTICOM	2:00
FORMATO DE PRODUCTO NO CONFORME	ARLEY TABARES	TEXTICOM	0:10
CARPETAS DEL QSB	ARLEY TABARES	TEXTICOM	1:10
INFORMACIÓN MÉDICA PREVENTIVA	ARACELY CASTRO	TEXTICOM	0:25
MOTIVACION PARA TRABAJAR EN EQUIPO	EXTERNO	HOSTERIA MIRASIERRA	8:00:00

DESCRIPCION DEL CURSO	INSTRUCTOR	LUGAR	No. DE HORAS
PRODUCTIVIDAD Y PLANIFICACION DE L SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD	ING FREDY YANEZ (EXTERNO)	TEXTICOM	10:00:00
MEDICION DE DESEMPEÑO EN LA PLANTA	ING . FERNANDO GARCIA (EXTERNO)	TEXTICOM	10:00:00
HERRAMIENTAS PARA EL CONTROL, DE LA CALIDAD	ING . FERNANDO GARCIA (EXTERNO)	TEXTICOM	10:00:00
FUNDAMENTOS ADMINISTRATIVOS Y COSTOS DE LA CALIDAD	ING . MARCELO VILLALBA (EXTERNO)	TEXTICOM	10:00:00
RELACIONES HUMANAS Y MOTIVACION PARA LA EXCELENCIA	ING . MARCELO VILLALBA (EXTERNO)	TEXTICOM	10:00:00

Cada persona que participó en el programa de capacitación es evaluada después de un periodo de tres meses, tiempo durante el cual se debe reflejar el mejoramiento de su desempeño mediante la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos durante la capacitación.

6. Proceso de Producción

Este proceso tiene como objetivo dar los lineamientos exactos para iniciar, mantener y terminar una producción programada ya sea en el área de Matriceria, Inyección Plástica o Cromado que permita entregar un producto terminado que satisfaga las necesidades de nuestros clientes bajo estándares internacionales de calidad.

El proceso de Producción abarca la elaboración del Plan de Producción a nivel de las secciones de la empresa, el seguimiento, manutención y aplicación del mismo, en donde se contempla la ejecución de actividades que reduzcan al máximo las tareas correctivas en la obtención de un producto determinado, la atención a ordenes de pedido por parte de los clientes hasta la entrega del producto final en condiciones óptimas para el servicio y la conformidad del cliente.

6.1 Diseño y Matriceria

En el departamento de diseño se ha logrado optimizar el tiempo utilizado en el desarrollo de los distintos proyectos que son solicitados para su elaboración. Durante el 2012 diseño y matriceria trabajaron en la elaboración de proyectos muy importantes para clientes como AYMESA, GM, INDUGLOB, MABE.

Estos proyectos se ejecutaron en un 100%.

6.2 Inyección, Cromado y Pintura

En estas áreas se logró optimizar tiempos, disminuir desperdicios y por medio de nuestro proceso de mejora continua, alcanzar un control óptimo de calidad, embalaje del producto y conteo.

7. Proceso de Mantenimiento

Este proceso tiene como objetivo dar los lineamientos para mantener y prever un adecuado nivel de conservación de los equipos de la planta con el propósito de que las unidades se encuentren en óptimas condiciones de funcionamiento. El proceso de mantenimiento abarca la elaboración del Plan de mantenimiento Preventivo, el seguimiento de la aplicación del mismo, en donde se contempla la ejecución de actividades que reduzcan al máximo tareas de mantenimiento correctivo, la atención a solicitudes de servicio por parte de los usuarios hasta la entrega de la unidad en condiciones óptimas de servicio y la conformidad del cliente interno.

En el año 2012, se obtuvieron los siguientes resultados en los indicadores de mantenimiento:

INDICADORES	PROMEDIO 2012	META / MAX
% cumplimiento del plan de mantenimiento	56%	94%
% daños por uso inadecuado	1%	0%
% mantenimientos correctivos inconformes	0%	0%
# de mantenimiento correctivo	3.92	5
% de stock de repuestos de mantenimiento	40%	100%
# de horas paro de máquinas	1.92	8
% de moldes entregados con defectos de matricería a mecánicos	4%	5%

8. Planes de Acción de Alto y Bajo Impacto

Este proceso tiene como finalidad guiar la mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad a través de la utilización de la Política de la Calidad, los objetivos de la Calidad, los resultados de las auditorias, el análisis de datos y las acciones tomadas en la Revisión por la Dirección. Se aplica a todos los procesos del Sistema de Gestión de la Calidad abarcando los resultados obtenidos en la Revisión Crítica hasta alimentar la elaboración de planes que permitan aplicar medidas correctivas y preventivas, cabe recalcar que es un proceso cíclico que por su misma naturaleza se retroalimenta y mantiene en constante actividad.

Dentro de este proceso se determinan las acciones correctivas y preventivas para cada problema detectado, estas acciones por lo general se convierten en proyectos de mejora que se ejecutan por medio de planes de acción que tienen una frecuencia de revisión trimestral. Los proyectos generados durante el 2012 fueron los siguientes:

8.1 De Alto Impacto

PROYECTOS DE MEJORA DE ALTO IMPACTO (2012)	
	% DESARROLLO DEL PROYECTO
DOS TOLVAS SECADORAS	100%
ATEMPERADOR DE AGUA	100%

8.2 De Bajo Impacto

PROYECTOS DE MEJORA DE BAJO IMPACTO (Primer Trimestre - 2012)	
	% DESARROLLO DEL PROYECTO
REUBICACIÓN DE ENTRADA A MOLINOS	100%

PROYECTOS DE MEJORA DE BAJO IMPACTO (Cuarto Trimestre - 2012)	
	% DESARROLLO DEL PROYECTO
SISTEMA DE DESCARGA DEL AGUA RESIDUAL	100%

Tanto los proyectos de alto impacto como los de bajo impacto fueron ejecutados al 100% durante el 2012.

9. Proyectos y resultados en el Sector Público

A partir el año 2012, Texticom Cía. Ltda., se encuentra en una constante búsqueda de nuevos proyectos que nos permitan mantener un campo de acción mucho más amplio y poder ampliar nuestra cartera de clientes, siendo el principal objetivo la participación de nuestros productos en el sector público. Para ello Texticom Cía. Ltda., debió cumplir con todos los requisitos mínimos que la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) mediante el Instituto Nacional d Contratación Pública (INCOP) exige.

9.1 Resultados

Experiencia.- Al ser un campo nuevo para la empresa, hemos obtenido la experiencia necesaria para poder participar en los varios procesos de compras públicas, para poder satisfacer las necesidades de nuestros potenciales clientes del sector público.

Desarrollo de nuevos productos.- Para poder obtener la factibilidad de participar en un proceso es necesario realizar un análisis profundo de cada producto dentro de ello tenemos el diseño del producto, planos, análisis de materiales y en ciertos casos la elaboración de prototipos, es por eso que nuestra empresa cuenta con una amplia gama de productos desarrollados, esperando poder en algún momento poder completar esta etapa de desarrollo con la fabricación y producción de los mismos.

Fabricación de nuevos moldes.- Con la participación en varios procesos en los cuales no hemos podido ganar debido a los costos y desventajas de preferencia con que califican en los procesos públicos y al ser Texticom Cía. Ltda., una empresa mediana, hemos realizado alianzas estratégicas con clientes privados quienes por su ventaja de preferencia han podido ganar los procesos y conjuntamente hemos desarrollado moldes para la fabricación de productos.

Se incluye un cuadro con las ofertas presentadas a las diferentes entidades públicas y su resultado. Anexo 1.

10. Servicio Médico, Salud general y preventiva

Durante el 2012, se implementaron las siguientes mejoras en la atención de salud general y preventiva en la Empresa:

- Los botiquines en el área del dispensario médico y planta, con el fin de poder atender en forma adecuada las emergencias medicas, tanto de accidentes laborales como de salud general.
- Se procedió a implementar el servicio médico de MEDIHOME, del Hospital de los Valles, que nos garantiza una atención permanente las 24 horas del día los 365 días del año. Para las emergencias medicas que puedan presentarse durante las actividades laborales.
- Se realizo la adquisición de insumos médicos que nos permitan un adecuado tratamiento de lesiones traumatológicas, producidas por accidentes en la Empresa y fuera de ella.
- Se implemento el servicio de enfermería, con la presencia de una persona, que permanece en la empresa las horas que no se encuentra el facultativo, incrementando las horas que el servicio médico de la Empresa atiende a los empleados.
- Se realizo la planificación, para la realización del programa de chequeos médicos anuales a los empleados de la Empresa. Este proyecto será implementado anualmente. (Exámenes de laboratorio, espirometría, audiometría, oftalmología.)

11. Seguridad Industrial

La **seguridad industrial** es un área multidisciplinaria que se encarga de **minimizar los riesgos en la industria**. Parte del supuesto de que toda actividad industrial tiene peligros inherentes que necesitan de una correcta gestión.

Los principales riesgos en la industria están vinculados a los accidentes, que pueden tener un importante impacto ambiental y perjudicar a regiones enteras, aún más allá de la empresa donde ocurre el siniestro. La seguridad industrial, por lo tanto, requiere de la **protección de los trabajadores** (con las vestimentas necesarias, por ejemplo) y su monitoreo médico, la **implementación de controles técnicos** y la formación vinculada al control de riesgos.

Los proyectos emprendidos durante el 2012 correspondientes a este proceso fueron:

PROYECTOS DE MEJORA EN SEGURIDAD (2012)	
	% DESARROLLO DEL PROYECTO
Cumplimiento de Normas del Reglamento de Seguridad Industrial	100%
Implementación del plan de contingencias	100%
Señalización de Planta/ Rotulación	80%
Inspección Sistema Contra Incendios.	100%
Análisis y mejoramiento de Condiciones Inseguras Técnicas de procedimiento seguro AST(personal vulnerable)	90%
Mapa de Riesgos./ Evacuación	100%

PROYECTOS DE MEJORA EN SEGURIDAD (2012)	
	% DESARROLLO DEL PROYECTO
Indicadores de morbilidad/ frecuencia /accidentabilidad	100%
Implementación del sistema de pararrayos Cuerpo de Bomberos	100%

PROYECTOS DE MEJORA EN MEDIO AMBIENTE (2012)	
	% DESARROLLO DEL PROYECTO
Colocación de Campanas de Extracción pintura	100%
Cumplimiento del Cronograma del plan de manejo ambiental	100%

12. Aspectos Financieros

Con relación a las metas y objetivos propuestos, debo referirme al parámetro indicador directo de los resultados obtenidos, representado en este caso por el volumen de ventas del período. En el año 2011 el monto de ventas alcanzó la suma US\$ 4'649,354.31 y en el período analizado las ventas suman US\$ 3'985,468.07; que determinan una variación en negativo de US\$ 663,886.24 que corresponde al - 14.28%, cifra que demuestra que durante el año 2011 se realizaron proyectos aislados y de gran valor, pero que fueron únicos en su momento, fenómeno que no se presentó durante el 2012, que mantiene casi el mismo nivel de ventas que el año 2010.

El costo de ventas, de acuerdo a la naturaleza de nuestra industria y por las constantes variaciones en los precios del barril de petróleo, nos significó en nuestros

costos un valor de US\$ 3'127,271.41 equivalente al 78.47% de nuestras ventas totales, aproximadamente la misma relación entre costos y ventas del año pasado.

En lo que tiene que ver con las resoluciones de la Junta General de Socios, todas las disposiciones se han cumplido en forma oportuna e integral. Con relación a la marcha administrativa de la Empresa, debemos resaltar el buen ánimo que tenemos para mantener una adecuada infraestructura, por tanto hemos reforzado las áreas denominadas críticas, contando con asesoría permanente en el campo administrativo, financiero y legal. Además hemos contratado personal especializado en las diferentes áreas que labora en la Compañía, con el fin de buscar mayor eficiencia y productividad.

En cuanto a la gestión del personal, mantenemos esta unidad en forma dinámica, adecuada, lo que ha permitido manejar de mejor forma este factor importante en la Compañía, esta alternativa ha mejorado las relaciones interpersonales, sin que se presenten problemas laborales importantes.

Para ver de mejor forma la información, en los anexos No.2 y 3, incluyo el resumen y detalle de las inversiones realizadas durante este periodo.

En el anexo No. 4 se incluye el estado comparativo de resultados y en el anexo No. 5 el estado comparativo de costos producción y ventas de los años 2011 y 2012, de los cuales se puede comentar los siguientes aspectos:

La mano de obra directa se incrementó en US\$ 140,378.78 que corresponde al 23.82% frente al año 2011, debido a los incrementos salariales y el numero de personal adicional contratado durante todo el periodo, por picos de producción.

En cuanto a la situación financiera de la Compañía, esta ha tenido una evolución considerable; pero se deberá optimizar los recursos con el fin de consolidar la liquidez.

La utilidad del ejercicio comparada con el volumen de ventas para el año 2012 es del -2.47% equivalente a US\$ -98,542.41 que al compararla con el año 2011, se refleja un decremento del -136.20% equivalente a US\$ -370,736.61.

En periodo analizado no generó utilidad debido a los altos costos en materias primas, mano de obra y costos financieros que afectaron directamente en los resultados de la operación.

Esperando de esta forma haber cumplido con el delicado encargo de llevar a cabo la administración de la Compañía, reitero mi agradecimiento, a la vez que me mantengo a la orden de los señores socios para cualquier información adicional.



Sr. Hernando González H.
GERENTE

Adj. lo indicado.

II. ANEXOS

TEXTICOM CIA LTDA
B. RESUMEN DE INVERSIONES
AÑO 2012

DESCRIPCIÓN	VALOR	ANEXO
Terrenos	\$325,000.00	-
Instalaciones Edificios	\$11,050.31	2.a
Equipos de Taller	\$24,652.48	2.b
Equipos de Computación	\$5,305.23	2.c
Equipos de Oficina	\$0.00	-
Maquinaria y Equipo	\$0.00	-
Moldes y Matrices	\$0.00	-
Muebles y Enseres	\$949.80	2.d
Vehículos	\$0.00	-

TOTAL	\$366,957.82
--------------	---------------------

TEXTICOM CIA LTDA
a. DETALLE DE INVERSIONES EN INSTALACIONES
AÑO 2012

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
SISTEMA DE EXTRACCION AIRE	INSTALACIONES	\$11,050.31	CROMADO

TEXTICOM CIA LTDA
b. DETALLE DE INVERSIONES EN EQUIPOS DE TALLER
AÑO 2012

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
ATEMPERADOR	Equipo de Taller	\$3,330.00	INYECCION
ATEMPERADOR	Equipo de Taller	\$3,470.00	INYECCION
ATEMPERADOR	Equipo de Taller	\$3,470.00	INYECCION
BALANZA ELECTRONICA	Equipo de Taller	\$590.00	INYECCION
BOMABA FILTRO	Equipo de Taller	\$4,950.00	CROMADO
TANQUE EN POLIPROPILENO PARA NIQUEL	Equipo de Taller	\$3,307.64	CROMADO
TANQUE EN PVC PARA CROMADO	Equipo de Taller	\$2,179.92	CROMADO
TANQUE EN PVC PARA CROMADO	Equipo de Taller	\$2,179.92	CROMADO
TOLVA SECADORA	Equipo de Taller	\$1,175.00	INYECCION
TOTAL		\$24,652.48	

TEXTICOM CIA LTDA
c. DETALLE DE INVERSIONES EN EQUIPOS DE COMPUTACION
AÑO 2012

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
CPU	Equipos de Computación	\$367.00	SISTEMAS
CPU	Equipos de Computación	\$689.92	DISEÑO
MONITOR LCD 21.5"	Equipos de Computación	\$144.52	DISEÑO
MONITOR LCD LG	Equipos de Computación	\$142.00	SISTEMAS
MONITOR LCD LG	Equipos de Computación	\$112.00	SISTEMAS
RELOJ INGERSOLL RAND HP-2000	Equipos de Computación	\$1,596.00	RECURSOS HUMANOS
SWITCH HP CAPA 2	Equipos de Computación	\$869.99	SISTEMAS
TECLADO - MAUSE - PARLANTES	Equipos de Computación	\$36.00	SISTEMAS
TECLADO - MOUSE - PARLANTES	Equipos de Computación	\$47.80	DISEÑO
UPS ON LINE APC 3000 VA 3 KVA SMART SURTA 3000xl	Equipos de Computación	\$1,300.00	SISTEMAS
TOTAL		\$5,305.23	

TEXTICOM CIA LTDA
d. DETALLE DE INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES
AÑO 2012

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
ARCHIVADOR AEREO METALICO	Muebles y Enseres	\$85.00	RECURSOS HUMANOS
BIBLIOTECA DE MADREA	Muebles y Enseres	\$550.80	CONTABILIDAD
ESTANTERIA DE METAL 4 NIVELES	Muebles y Enseres	\$105.00	SISTEMAS
ESTANTERIA DE METAL 4 NIVELES	Muebles y Enseres	\$105.00	SISTEMAS
SILLA TIPO BAR	Muebles y Enseres	\$52.00	ENSAMBLE PRODUCTO TERMINADO
SILLA TIPO BAR	Muebles y Enseres	\$52.00	ENSAMBLE PRODUCTO TERMINADO
TOTAL		\$949.80	

ANEXO C.

TEXITCOM CIA. LTDA.

ESTADO COMPARATIVO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

	<u>2011</u>		<u>2012</u>		<u>VARIACION</u>	
VENTAS	4,649,354.31		3,985,468.07		-663,886.24	-14.28%
(-) COSTO DE VENTAS	<u>3,546,242.56</u>	76.27%	<u>3,127,271.41</u>	78.47%	<u>-418,971.15</u>	-11.81%
(=) UTILIDAD EN VENTAS	1,103,111.75		858,196.66		-244,915.09	-22.20%
(-) GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACION	692,424.83		663,475.52		-28,949.31	-4.18%
GASTOS DE VENTA	<u>58,854.31</u>	16.16%	<u>76,338.13</u>	18.56%	<u>17,483.82</u>	29.71%
(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN	351,832.61		118,383.01		-233,449.60	-66.35%
(+) - MOVIMIENTO FINANCIERO						
(+) OTROS INGRESOS	32,163.48		75,271.32		43,107.84	134.03%
(-) OTROS EGRESOS	<u>111,801.89</u>	1.71%	<u>292,196.74</u>	5.44%	<u>180,394.85</u>	161.35%
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>272,194.20</u>	5.85%	<u>-98,542.41</u>	-2.47%	<u>-370,736.61</u>	-136.20%
	<u>100.00%</u>		<u>100.00%</u>		-370,736.61	

ANEXO D.

TEXTICOM CIA. LTDA.

ESTADO COMPARATIVO DE COSTOS PRODUCCION Y VENTAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

	2011	2012	VARIACION	
INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS	9,411.55	76,768.15	67,356.60	715.68%
(+) COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS	821,544.61	879,990.45	58,445.84	7.11%
TOTAL MATERIAS PRIMAS DISPONIBLES	830,956.16	956,758.60	125,802.44	15.14%
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS	76,768.15	106,350.80	29,582.65	38.54%
TOTAL MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS	754,188.01	850,407.80	96,219.79	12.76%
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	589,304.13	729,682.91	140,378.78	23.82%
(+) GASTOS DE FABRICACION	1,387,738.92	1,297,600.93	-90,137.99	-6.50%
(+) INVENTARIO INICIAL SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	6,526.17	93,394.84	86,868.67	1331.08%
(+) COMPRAS SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	161,284.39	229,798.53	68,514.14	42.48%
(-) INVENTARIO FINAL SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	93,394.84	42,042.30	-51,352.54	-54.98%
COSTO DE FABRICACION	2,805,646.78	3,158,842.71	353,195.93	12.59%
(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCCION EN PROCESO	0.00	53,532.78	53,532.78	
TOTAL PRODUCCION EN PROCESO	2,805,646.78	3,212,375.49	406,728.71	14.50%
(-) INVENTARIO FINAL PRODUCCION EN PROCESO	53,532.78	108,223.69	54,690.91	
(-) TRASPASO PROVEEDORES	0.00	0.00	0.00	
COSTO DE PRODUCCION	2,752,114.00	3,104,151.80	352,037.80	12.79%
(+) INVENTARIO INICIAL ARTICULOS TERMINADOS	11,143.00	47,686.14	36,543.14	327.95%
(+) COMPRAS ARTICULOS TERMINADOS	830,671.70	75,120.24	-755,551.46	-90.96%
TOTAL ARTICULOS TERMINADOS	3,593,928.70	3,226,958.18	-366,970.52	-10.21%
(-) INVENTARIO FINAL ARTICULOS TERMINADOS	47,686.14	99,686.77	52,000.63	109.05%
COSTO DE VENTAS	3,546,242.56	3,127,271.41	-418,971.15	-11.81%