



TEXTICOM CIA. LTDA.

INFORME DE GERENTE

PERIODO: 2013



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, Matricería, 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 Público
10. Servicio Médico, Salud General y Preventiva
11. Seguridad Industrial
12. Aspectos Financieros

II. ANEXOS

- A. Resumen de Inversiones (Anexo No. 01)
 - 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
- B. Estado Comparativo de Resultados (Anexo No. 03)
- C. Estado Comparativo de Costo de Producción y Ventas (Anexo No. 04)



I. INFORME



Quito, 31 de marzo de 2014

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 trece.

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 2013 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 último 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 2013 se presentaron 18 reclamos de los cuales el 18% 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.

De los proyectos cabe recalcar que del 100% el 85% fueron proyectos desarrollados e implementados para el sector automotriz del país.

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 2013 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 92%. 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 2014.

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.

Durante el año 2013 la empresa trabajó con alrededor de 156 proveedores, de los cuales se calificaron 99, la diferencia representa proveedores de servicio y/o proveedores de compras únicas. Dentro de esta calificación se encuentran los proveedores que nos proveen materiales que intervienen en los productos que certificaremos con nuestro Sistema de Calidad.



Dentro del proceso de Compras y luego de la Auditoría de confianza se realizaron ciertos cambios en el proceso, el mismo que nos permita cumplir con los requerimientos y estén alineados al Sistema de Calidad que nos encontramos implantando, por lo que se realizaron modificaciones en el formato de Selección y

Calificación de Proveedores, en Instructivo y Flujograma de proceso y se evaluó si aplica dentro del proceso el formato de Auditoría a Proveedores.

Por otro lado en la parte operativa del proceso se realizó la implementación del PIM (Pedido Interno de Materiales), el mismo que nos permite disminuir el tiempo en la elaboración de un requerimiento por parte de los responsables de cada Área, minimizar la utilización de papel y maximizar el tiempo de respuesta en el proceso de compras.

La implementación del sistema a finales del 2013 se encontraba en un 70% y estará a un 100% operativo a finales de Abril del 2014.

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 2013, se contrató a 4 nuevas personas en promedio. Los indicadores de gestión muestran que la rotación de personal fue de 2.00% (2012) a un 2.14% (2013).

El promedio de personal permanente durante el 2012 fue de 136.

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 2013 el resultado promedio de evaluación de desempeño fue: 4.18, siendo sobresaliente. La calificación obtenida en clima organizacional fue de 75%, 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 requerentes de la capacitación, el comité de calidad y recursos humanos.

El programa de capacitación para el 2013 tuvo un cumplimiento del 100% y las capacitaciones ofrecidas durante este período fueron las siguientes:



DESCRIPCION	INSTRUCTOR	LUGAR	FECHA	HORAS
FUNCIONAMIENTO PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUA	INTERNO	TEXTICOM	ENE-2013	2 HORAS
UTILIZACION DE EPP, VIAS DE EVACUACION, SEGURIDAD EN MAQ., DIFUSION PLAN AMB.	INTERNO	TEXTICOM	MAY-2013	2 HORAS

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 2013 diseño y matriceria trabajaron en la elaboración de proyectos muy importantes para clientes como AYMESA, GM, INDUGLOB, MABE. El tiempo de entrega promedio de cada proyecto entregado fue de 93 días, tiempo correctamente estimado para la elaboración y pruebas de una matriz.

Estos proyectos se ejecutaron en un 100%, siendo el 85% del sector automotriz.

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.

Se mejoraron las herramientas del proceso de planificación, las mismas que optimizaron la implementación, seguimiento y toma de decisiones en los pedidos. En el nuevo modelo de planificación se manejan todas las variables del proceso como



tiempo que se requiere para la producción, fecha en que se termina la producción, materia prima requerida, de esta manera se puede tomar mejores decisiones y controlar de manera más adecuada la planificación.

La información se genera automáticamente solo con el código, para ello se trabajó en el levantamiento de información de cada producto. La información del avance de lo planificado se registra diariamente generando un control y retroalimentación constante.

El control diario arroja información como tiempos reales, hora paro, operador, eficiencia, calidad, productividad, con esta información se ejecuta diariamente una reunión en la que se toma decisiones y ajuste en la ejecución de la planificación con las áreas encargadas de la ejecución.

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 2013, se obtuvieron los siguientes resultados en los indicadores de mantenimiento:

INDICADORES	PROMEDIO 2013	META / MAX
% cumplimiento del plan de mantenimiento	94%	94%
% daños por uso inadecuado	0%	0%
% mantenimientos correctivos inconformes	0%	0%
# de mantenimiento correctivo	5	5
% de stock de repuestos de mantenimiento	100%	100%
# de horas paro de máquinas	8	8

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 auditorías, 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 2013 fueron los siguientes:

8.1 De Alto Impacto

PROYECTOS DE MEJORA DE ALTO IMPACTO (2013)	
PROYECTOS NUEVOS	% DESARROLLO DEL PROYECTO
MOLINO TRITURADOR	100%
SISTEMA DE EXTRACCIÓN CABINA DE PINTURA	100%
TECLE AUTOMÁTICO	100%
TOLVA SECADORA HASTA 50Kg	100%
INYECTORA WELLTEC 190	100%
TOLVA SECADORA HASTA 300Kg	100%
NUEVO GALPÓN	100%

8.2 De Bajo Impacto

PROYECTOS DE MEJORA DE BAJO IMPACTO (2013)	
PROYECTOS NUEVOS	% DESARROLLO DEL PROYECTO
RESERVORIO DE AGUA TRATADA	100%
DISPOSITIVO PARA RAYAR BASES PERILLAS	100%
SUCCIONADOR DE MATERIAL	100%
DISPOSITIVO PARA REBARBADO DE LA TAPA STC	100%
CONEXIÓN AL SISTEMA DE ALCANTARILLADO DE AGUAS SERVIDAS	100%
ESCALERA Y BASE METÁLICA	100%
DUCTOS DE SALIDA CABINAS 1 Y 2	100%
NUEVA BODEGA PARA LODOS	100%
NUEVA BODEGA DE MANTENIMIENTO	100%
AMPLIACIÓN PARA CARGAR MATERIALES	100%
SISTEMA DE RECOLECCIÓN DE AGUAS LLUVIAS DEL NUEVO GALPÓN	100%

Tanto los proyectos de alto impacto como los de bajo impacto fueron ejecutados al 100% durante el 2013.



9. Proyectos y resultados en el Sector Público

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 (LOSNCOP) mediante el Instituto Nacional de 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.

10. Servicio Médico, Salud general y preventiva

Durante el 2013, se implementaron las siguientes mejoras en la atención de salud general y preventiva en la Empresa:

- Informe sobre valoraciones médicas anuales especializadas para personal vulnerable.
- Socialización y entrega de resultados exámenes médicos anuales 2013, se entrega, diagnóstico y da tratamiento al personal de la Empresa que se fue beneficiando con el seguimiento y control de salud anual.
- Estudio de Condición física en trabajadores de Texticom y su relación con el rendimiento laboral (desempeño), se demostró una relación benéfica entre la capacidad física (cardiovascular) y el rendimiento laboral medido desde el indicador de cumplimiento de horas de trabajo.
- Pendiente implementar "Plan de pausas activas saludables"
- Se realizó un informe trimestral detallado de los motivos y tiempo de ausentismo médico en base al enfoque preventivo de las enfermedades respiratorias infecto contagiosas para evitar contaminación masiva, se determinó la necesidad de realizar campaña preventiva contra influenza ah1n1 y gripe estacionaria para minimizar el ausentismo laboral y riesgo de contagio



- por parte del personal afectado, que hasta la fecha por política de salud se aislaba con reposo médico para evitar contagios.
- Se realizaron informes médicos solicitud de exámenes complementarios y trabajo logístico para complementar una carpeta detallada de salud para que los conductores obtengan carné de ingreso a la Empresa GM.
 - Campaña de vacunación preventiva influenza ah1n1 y plan de acción.
 - Se colaboró en los aspectos médicos logísticos e informativos para realizar la campaña de vacunación al personal y se realizó una planificación para la colocación de gel antiséptico en locaciones estratégicas.
 - En respuesta a la necesidad de instaurar un protocolo que mejore el manejo y uso de los botiquines durante las veladas (horario que no cuenta con personal de salud capacitado) se realizan capacitaciones básicas para el adecuado manejo de medicación y detección oportuna de Emergencias.

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 2013 correspondientes a este proceso fueron:

PROYECTO	ACTIVIDAD
SEGURIDAD INDUSTRIAL	Señalización de la planta y mantenimiento civil (interior / exterior)
	Determinación y funcionamiento del Comité Paritario de Seguridad
	Readecuación de los cancelles del personal
	Renovación del Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el Trabajo
	Adquisición y entrega de dotación y EPP
	Colocación de baldosas (escalinata del comedor / baños)
	Mantenimiento del Sistema de Alarma y Contra Incendios Reubicación de ducto de aguas lluvias (hangar de producción)
AMBIENTE	Eliminación del proceso interno de elaboración de gancheras.
	Desarrollo del Cronograma del Plan de Manejo Ambiental
	Conexión del alcantarillado con la red pública
	Supresión de pozo séptico
	Desarrollo de capacitaciones (PMA, Manejo de Residuos)
MEJORA	Gestión de residuos peligrosos (Incinerox, Biofactor) y no peligrosos (Coyago/Maprina).
	Instalación de extractor de pintura Reubicación del sitio de almacenamiento de residuos peligrosos



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 2012 el monto de ventas alcanzó la suma US\$ 3'985,468.07 y en el período analizado las ventas suman US\$ 5'802,699.19; que determinan una variación en positivo de US\$ 1'817,231.12 que corresponde al 45.60%, cifra que demuestra que durante el año 2013 se realizaron varios proyectos de gran valor, incremento de ítems, volumen por cliente, y aumento de producción en el sector automotriz.

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\$ 4'158,086.34 equivalente al 71.66% de nuestras ventas totales, relación menor 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.1 y 2, incluyo el resumen y detalle de las inversiones realizadas durante este periodo.

En el anexo No. 3 se incluye el estado comparativo de resultados y en el anexo No. 4 el estado comparativo de costos producción y ventas de los años 2012 y 2013, de los cuales se puede comentar los siguientes aspectos:

La mano de obra directa se incrementó en US\$ 151,049.27 que corresponde al 20.70% frente al año 2012, debido a los incrementos salariales y el número 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 2013 es del 7.52% equivalente a US\$ 420,787.95 que al compararla con el año 2012, se refleja un incremento del 527% equivalente a US\$ 519,330.36.



Del resultado de gestión del ejercicio económico y de acuerdo con los estatutos sociales y artículo doscientos ochenta y nueve de la ley de Compañías vigente, me permito sugerir que las utilidades se distribuyan o apropien, de acuerdo con el siguiente detalle: 15% participación trabajadores US\$ 96,302.40; 22% de impuesto a la renta US\$ 120,056.99. Como capitalización de los socios el valor de US\$ 220,787.95. Por último, el valor de US\$ 200.000,00 como repartición de dividendos entre los socios de acuerdo a los porcentajes de aportación de cada uno.

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.

Cordialmente

HERNANDO GONZALEZ
Gerente General

Adj. lo indicado.



II. ANEXOS



ANEXO No. 01

TEXTICOM CIA LTDA
A. RESUMEN DE INVERSIONES
AÑO 2013

DESCRIPCIÓN	VALOR	ANEXO
Terrenos	\$ 0.00	-
Instalaciones Edificios	\$ 0.00	-
Equipos de Taller	\$ 25,869.93	2.a
Equipos de Computación	\$ 6,195.00	2.b
Equipos de Oficina	\$ 0.00	-
Maquinaria y Equipo	\$ 65,000.00	2.c
Moldes y Matrices	\$ 0.00	-
Muebles y Enseres	\$ 1,906.94	2.d
Vehículos	\$ 135,461.70	2.e
TOTAL	\$ 234,433.57	



ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
a. DETALLE DE INVERSIONES EN EQUIPO DE TALLER
AÑO 2013

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
CARGADOR DE MATERIAL	Equipo de Taller	\$ 1,550.00	INYECCION
CONTROLADOR DE TEMPERATURA	Equipo de Taller	\$ 5,653.43	INYECCION
MOLINO TRITURADOR	Equipo de Taller	\$ 4,405.00	INYECCION
TECLE ELECTRICO PARA MOLDES	Equipo de Taller	\$ 5,121.98	INYECCION
TOLVA SECADORA	Equipo de Taller	\$ 1,175.00	INYECCION
TOLVA SECADORA	Equipo de Taller	\$ 2,350.00	INYECCION
TOLVA SECADORA	Equipo de Taller	\$ 5,614.52	INYECCION
TOTAL		\$ 25,869.93	

ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
b. DETALLE DE INVERSIONES EN EQUIPO DE COMPUTACION
AÑO 2013

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
COMPUTADOR	Equipos de Computación	\$ 1,080.00	GERENCIA
COMPUTADOR	Equipos de Computación	\$ 612.00	PRODUCCION
LAPTO TOSHBA 15,6"	Equipos de Computación	\$ 968.00	FINANCIERO
SERVIDOR HP	Equipos de Computación	\$ 3,007.00	SISTE MAS
SWITCH HP/3 COM	Equipos de Computación	\$ 528.00	SISTE MAS
TOTAL		\$ 6,195.00	



ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
c. DETALLE DE INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO
AÑO 2013

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
INYECTORA WELLTEC	Maquinaria y Equipo	\$ 65,000.00	INYECCION
TOTAL		\$ 65,000.00	

ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
d. DETALLE DE INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES
AÑO 2013

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
JUEGO DE COMEDOR (Una mesa y 4 sillas madera)	Muebles y Enseres	\$ 862.73	CAFETERIA
MUEBLE DE MADERA CREDENSA	Muebles y Enseres	\$ 508.50	CONTABILIDAD
SILLON PRESIDENTE	Muebles y Enseres	\$ 535.71	GERENCIA
TOTAL		\$ 1,906.94	

ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
e. DETALLE DE INVERSIONES EN VEHICULOS
AÑO 2013

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
GRAND CHEROKEE LAREDO 3.6 5P	Vehiculos	\$ 66,955.36	PRESIDENCIA
TOYOTA FJCRUISER AC 4.0 5P	Vehiculos	\$ 68,506.34	GERENCIA
TOTAL		\$ 135,461.70	



ANEXO 3.

TEXTICOM CIA. LTDA.

ESTADO COMPARATIVO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

	<u>2012</u>		<u>2013</u>		<u>VAR IACION</u>	
VENTAS	3,985,468.07		5,802,699.19		1,817,231.12	45.60%
(-) COSTO DE VENTAS	<u>3,127,271.41</u>	78.47%	<u>4,158,086.34</u>	71.66%	<u>1,030,814.93</u>	32.96%
(=) UTILIDAD EN VENTAS	858,196.66		1,644,612.85		786,416.19	91.64%
 (-) GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACION	662,528.81		704,702.95		42,174.14	6.37%
GASTOS DE VENTA	76,338.13	18.54%	93,295.11	13.75%	16,956.98	22.21%
(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN	119,329.72		846,614.79		727,285.07	609.48%
 (+ -) MOVIMIENTO FINANCIERO						
(+) OTROS INGRESOS	75,271.32		61,347.58		-13,923.74	-18.50%
(-) OTROS EGRESOS	<u>292,196.74</u>	5.44%	<u>270,815.03</u>	3.61%	<u>-21,381.71</u>	-7.32%
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>-97,595.70</u>		<u>637,147.34</u>		<u>734,743.04</u>	-752.84%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	0.00		96,302.40	1.66%	96,302.40	
22% IMPUESTO RENTA EMPRESA	<u>946.71</u>	0.02%	<u>120,056.99</u>	2.07%	<u>119,110.28</u>	
(=) UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO	<u>-98,542.41</u>	-2.47%	<u>420,787.95</u>	7.25%	<u>519,330.36</u>	-527.01%
		<u>100.00%</u>		<u>100.00%</u>		734,743.04



ANEXO 4.

TEXTICOM CIA. LTDA.

ESTADO COMPARATIVO DE COSTOS PRODUCCION Y VENTAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

	2012	2013	VARIACION	
INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS	76,768.15	106,350.80	29,582.65	38.54%
(+) COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS	879,990.45	1,965,807.23	1,085,816.78	123.39%
TOTAL MATERIAS PRIMAS DISPONIBLES	956,758.60	2,072,158.03	1,115,399.43	116.58%
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS	106,350.80	327,952.88	221,602.08	208.37%
TOTAL MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS	850,407.80	1,744,205.15	893,797.35	105.10%
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	729,682.91	880,732.18	151,049.27	20.70%
(+) GASTOS DE FABRICACION	1,297,600.93	1,367,354.68	69,753.75	5.38%
(+) INVENTARIO INICIAL SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	93,394.84	42,042.30	-51,352.54	-54.98%
(+) COMPRAS SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	229,798.53	281,087.68	51,289.15	22.32%
(-) INVENTARIO FINAL SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	42,042.30	94,083.10	52,040.80	123.78%
COSTO DE FABRICACION	3,158,842.71	4,221,338.89	1,062,496.18	33.64%
(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCCION EN PROCESO	53,532.78	108,223.69	54,690.91	
TOTAL PRODUCCION EN PROCESO	3,212,375.49	4,329,562.58	1,117,187.09	34.78%
(-) INVENTARIO FINAL PRODUCCION EN PROCESO	108,223.69	174,236.22	66,012.53	
(-) TRASPASO PROVEEDORES	0.00	0.00	0.00	
COSTO DE PRODUCCION	3,104,151.80	4,155,326.36	1,051,174.56	33.86%
(+) INVENTARIO INICIAL ARTICULOS TERMINADOS	47,686.14	99,686.77	52,000.63	109.05%
(+) COMPRAS ARTICULOS TERMINADOS	75,120.24	55,295.93	-19,824.31	-26.39%
TOTAL ARTICULOS TERMINADOS	3,226,958.18	4,310,309.06	1,083,350.88	33.57%
(-) INVENTARIO FINAL ARTICULOS TERMINADOS	99,686.77	152,222.72	52,535.95	52.70%
COSTO DE VENTAS	3,127,271.41	4,158,086.34	1,030,814.93	32.96%