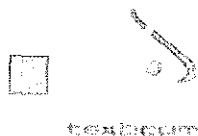




TEXTICOM CIA. LTDA.

INFORME DE GERENTE

PERIODO: 2014



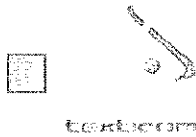
CONTENIDO

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. 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.

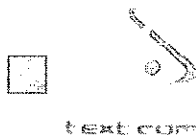
Dicha inestabilidad económica, en la que se envuelve el país, ha dado como resultado un crecimiento de costos y gastos, los cuales han sido prudentemente manejados para no afectar la calidad de nuestros productos.

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 2014 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 2014 se presentaron 12 reclamos de los cuales el 14% 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 15% 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 2014 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 71%. 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 2015.

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 2014 la empresa trabajó con alrededor de 224 proveedores locales y 15 proveedores del exterior, 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 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, fue implementado en el 100% y se encuentra operativo.

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 2014, se contrató a 4 nuevas personas en promedio. Los indicadores de gestión muestran que la rotación de personal fue de 2.14% (2013) a un 1.78% (2014).

El promedio de personal permanente durante el 2014 fue de 148.

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 Procesos 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 2014 el resultado promedio de evaluación de desempeño fue: 4.21, siendo sobresaliente. La calificación obtenida en clima organizacional fue de 68.78%.

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 2014 tuvo un cumplimiento del 100% y las capacitaciones ofrecidas durante este período fueron las siguientes:



DESCRIPCION DEL CURSO	LUGAR	FECHA	No. DE HORAS
MANEJO DE EXTINTORES	TEXTICOM	24 DE ENERO DEL 2014	3H00
MANEJO DE BOTIQUIN	TEXTICOM	28 DE FEBRERO DEL 2014	0H30
NORMATIVA AMBIENTAL - MANEJO DE RESIDUOS	TEXTICOM	17 DE MARZO DEL 2014	1H00
INSTRUCTIVO CHEQUEO DE HERRAMIENTAS / EPP, POLITICAS DE SEGURIDAD	TEXTICOM	31 DE MARZO DEL 2014 7 DE ABRIL DEL 2014	0H30
PLAN DE CONTINGENCIA Y EMERGENCIAS	TEXTICOM	5 - 7 - 14 - 21 DE ABRIL DEL 2014	8H00 C/D
SALUD OCUPACIONAL	TEXTICOM	22 - 24 DE ABRIL DEL 2014	0H40
SEGURIDAD INDUSTRIAL	TEXTICOM	3 - 10 - 31 DE MAYO DEL 2014 5 - 17 - 24 DE MAYO DEL 2014	8H00 C/D
SOLICITUD Y SELECCIÓN DE PERSONAL	TEXTICOM	27 DE MAYO DEL 2014	1H00
MANEJO DE DESECHOS	TEXTICOM	18 DE JUNIO DEL 2014	0H30
FACTORES DE RIESGO Y USO DE EPP	TEXTICOM	30 DE JUNIO DEL 2014	1H15
FACTORES DE RIESGO Y USO DE EPP	TEXTICOM	3 DE JULIO DEL 2014	1H25
TRANSITO INTERNO EPP, RIESGOS	TEXTICOM	21 DE JULIO DEL 2014	1H00
MANEJO DE DESECHOS	TEXTICOM	26 DE JULIO DEL 2014 15 - 21 - 22 DE AGOSTO DEL 2014	0H30
USO DE VENTANILLA UNICA ECUATORIANA (ECUAPASS)	FEDEXPORT	23 DE JULIO DEL 2014	2H30
FACTORES DE RIESGO, CLASIFICACIÓN	TEXTICOM	25 DE JULIO DEL 2014	1H00
PROCESO DE PINTURA	TEXTICOM	30 DE JULIO DEL 2014	2H30
VIOLENCIA INTRAFAMILIAR	TEXTICOM	11 - 14 - 18 DE AGOSTO DEL 2014	1H00
MANEJO DE EMERGENCIAS	TEXTICOM	19 - 21 - 22 DE AGOSTO DEL 2014	1H00
OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO DE LA PTAR	TEXTICOM	5 DE SEPTIEMBRE DEL 2014	1H00
RECEPCIÓN DE PRODUCTOS QUIMICOS	TEXTICOM	12 DE SEPTIEMBRE DEL 2014	1H00

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.

[Handwritten signature]

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 2014 diseño y matriceria trabajaron en la elaboración de proyectos muy importantes para clientes como AYMESA, GM, INDUGLOB, MABE, SABIJERS, DEBCO. El tiempo de entrega promedio de cada proyecto entregado fue de 78 días, tiempo óptimo para la elaboración y pruebas de una matriz.

Del 100% de los proyectos que se ejecutaron durante el 2014, el 74% fueron elaborados y puestos en marcha durante el mismo periodo analizado, el 26% de los proyectos serán finalizados durante el 2015. El 15% de la totalidad de los proyectos corresponden al 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.

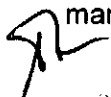
La información se genera automáticamente solo con el código, para ello se trabajó en el levantamiento de información de cada producto. La información del avance de lo planificado se registra diariamente generando un control y retroalimentación constante.

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 2014, se obtuvieron los siguientes resultados en los indicadores de mantenimiento:



INDICADORES	RESULTADO ANUAL	META
% cumplimiento del plan de mantenimiento preventivo	98%	95%
# de mantenimientos correctivos	4	5.5
% de stock de repuestos de mantenimiento	85%	94%
% cumplimiento del plan de mantenimiento predictivo	100%	95%

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 2014 fueron los siguientes:

8.1 De Alto Impacto

PROYECTOS DE MEJORA DE ALTO IMPACTO (2014)	
PROYECTOS NUEVOS	% DESARROLLO DEL PROYECTO
MÓDULO DUCTO DE EXTRACCIÓN EN CABINA 2	100%
NUEVO GALPÓN PARA BODEGA DE MATERIA PRIMA	100%
RE-ESTRUCTURACIÓN DEL ÁREA DE CROMADO	100%
SISTEMA DE SECADO DE LODOS (INVERNADERO)	100%
CAMIONETA CABINA SIMPLE (FURGON)	100%
METALIZADORA KOLZER	100%
SHILLER 9HP	100%



8.2 De Bajo Impacto

PROYECTOS DE MEJORA DE BAJO IMPACTO (2014)	
PROYECTOS NUEVOS	% DESARROLLO DEL PROYECTO
COCHES PARA ENTREGA DE BASES STC J3	100%
DISPOSITIVO DE LIJADO DE TAPA STC J3	100%
DUCTO DE AIRE PARA METALIZADORA KOLZER	100%
DISPOSITIVO PARA METALIZADO DE PRODUCTOS	100%
COCHE PORTA DISPOSITIVO SATÉLITE PARA METALIZADORA KOLZER	100%

Tanto los proyectos de alto impacto como los de bajo impacto fueron ejecutados al 100% durante el 2014.

9. Proyectos y resultados en el Sector Público

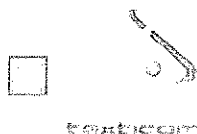
Texticom Cía. Ltda., se encuentra en una constante búsqueda de nuevos proyectos que nos permitan mantener un campo de acción mucho más amplio y poder ampliar nuestra cartera de clientes, siendo el principal objetivo la participación de nuestros productos en el sector público. Para ello Texticom Cía. Ltda., debió cumplir con todos los requisitos mínimos que la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) 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 2014, se implementaron las siguientes mejoras y procedimientos en la atención de salud general y preventiva en la Empresa:

- Realización de exámenes médicos, clínicos y paraclínicos para admisión y seguimiento.
- Vigilancia epidemiológica
- Campaña de vacunación tétanos, influenza ah1n1 y plan de acción
- Censo de patologías osteo musculares para la clasificación de riesgo laboral
- Capacitación en primeros auxilios
- Se ha verificado la necesidad de tener un examen de evaluación de fuerza muscular que sea objetivo con el uso de un dinamómetro de agarre, que es el instrumento esencial para medirla y así tener una valoración exacta y que nos permita observar los cambios posteriores a la exposición del riesgo ergonómico (movimientos repetitivos) .

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 resultados de los indicadores de seguridad industrial son los siguientes:

INDICADOR DE CUMPLIMIENTO PLAN DE TRABAJO 2014

	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO
ACTIVIDADES PROGRAMADAS	24	24	34	34	26	25	25	27	27	246
ACTIVIDADES CUMPLIDAS	15	18	20	29	15	16	23	17	25	178
ACTIVIDADES NO CUMPLIDAS	6	6	14	5	11	9	2	11	2	66
ACTIVIDADES REPROGRAMADAS	3									3
% CUMPLIMIENTO	63%	75%	59%	85%	58%	64%	92%	63%	93%	72%

META

80%

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	
EXCELENTE	91% - 100%
BUENO	71% - 90%
POR MEJORAR	51% - 70%
MALO	31% - 50%
REGULAR	

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 2013 el monto de ventas alcanzó la suma US\$ 5'802,699.19 y en el período analizado las ventas suman US\$ 6'395,328.77; que determinan una variación en positivo de US\$ 592,629.58 que corresponde a un incremento en ventas del 10.21%, cifra que demuestra que durante el año 2014 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\$ 5'345,561.76 equivalente al 83.59% de nuestras ventas totales, relación mayor 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 en activos fijos tales como maquinaria y equipos 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 2013 y 2014, de los cuales se puede comentar los siguientes aspectos:

La mano de obra directa no tuvo una variación significativa, comparada con el 2013, únicamente incrementó en un 2.06%.

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 2014 es de -2.70% equivalente a US\$ -172,434.95 que al compararla con el año 2013, se refleja un incremento del 527% equivalente a US\$ 519,330.36.



textilemax

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 -140.98% equivalente a US\$ -593,222.90.

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, así como también la inversión realizada entre el 2013 y 2014 para el mejoramiento de la línea de producción de cromado, por un valor de \$700,000.00; inversión que hasta finalizar el periodo no pudo arrancar operaciones y de este modo no logramos optimizar los recursos esperados y obtener los resultados deseados.

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 2014

DESCRIPCIÓN	VALOR	ANEXO
Terrenos	\$ 0.00	-
Instalaciones Edificios	\$ 133,500.00	2.a
Equipos de Taller	\$ 11,180.00	2.b
Equipos de Computación	\$ 7,131.00	2.c
Equipos de Oficina	\$ 0.00	-
Maquinaria y Equipo	\$ 0.00	-
Moldes y Matrices	\$ 0.00	-
Muebles y Enseres	\$ 1,196.39	2.d
Vehículos	\$ 58,165.60	2.e

	TOTAL	\$ 211,172.99
---	--------------	----------------------



ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
a. DETALLE DE INVERSIONES EN EDIFICIOS Y NAVES
AÑO 2014

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
AMPLIACION DE PLANTA	EDIFICIOS Y NAVES	\$ 133,500.00	EDIFICIOS Y NAVES
	TOTAL	\$ 133,500.00	

ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
b. DETALLE DE INVERSIONES EN EQUIPO DE TALLER
AÑO 2014

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
BALANZA DE PRESICION	Equipo de Taller	680.00	BALANZA DE PRESICION
CHILLER	Equipo de Taller	6,900.00	CHILLER
CONTROLADOR DE TEMPERATURA	Equipo de Taller	3,600.00	CONTROLADOR DE TEMPERATURA
	TOTAL	\$ 11,180.00	

**ANEXO No.2**

TEXTICOM CIA LTDA
c. DETALLE DE INVERSIONES EN EQUIPO DE COMPUTACION
AÑO 2014

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
COMPUTADOR INTEL CORE	Equipos de Computación	555.00	CONTABILIDAD
COMPUTADOR INTEL CORE	Equipos de Computación	555.00	RECURSOS HUMANOS
COMPUTADOR	Equipos de Computación	682.00	DISEÑO
PLOTTERHS HP DESIGNJET T120	Equipos de Computación	1,150.00	DISEÑO
COMPUTADOR INTEL CORE I5	Equipos de Computación	609.00	INYECCION
COMPUTADORE INTEL CORE I3	Equipos de Computación	565.00	MEDIO AMBIENTE
COMPUTADOR INTEL CORE I3	Equipos de Computación	565.00	TRABAJO SOCIAL
COMPUTADOR INTEL CORE I3	Equipos de Computación	565.00	BODEGA
COMPUTADOR INTEL CORE I7	Equipos de Computación	725.00	SISTEMAS
COMPUTADOR INTEL CORE I3	Equipos de Computación	565.00	SEGURIDAD INDUSTRIAL
COMPUTADOR I5	Equipos de Computación	595.00	CALIDAD
TOTAL		\$ 7,131.00	

ANEXO No.2

TEXTICOM CIA LTDA
d. DETALLE DE INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES
AÑO 2014

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
VITRINA DE VIDRIO	Muebles y Enseres	330.34	SALA DE REUNIONES
VITRINA DE VIDRIO	Muebles y Enseres	330.34	SALA DE REUNIONES
SILLON PRESIDENTE	Muebles y Enseres	535.71	FINANCIERO
TOTAL		\$ 1,196.39	

**ANEXO No.2**

TEXTICOM CIA LTDA
e. DETALLE DE INVERSIONES EN VEHICULOS
AÑO 2014

NOMBRE DEL ACTIVO	CLASE DE ACTIVO	VALOR ADQUISICION	UBICACION DEL ACTIVO
TOYOTA HILUX 2.7 4X2 CAMIONETA (1)	Vehiculos	30,557.65	ADMINISTRACION
TOYOTA HILUX 2.7 4X2 CAMIONETA (2)	Vehiculos	25,314.95	ADMINISTRACION
FURGON METALICO	Vehiculos	2,293.00	PRODUCCION
TOTAL		\$ 58,165.60	

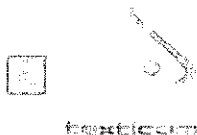


ANEXO 3.

TEXTICOM CIA. LTDA.

ESTADO COMPARATIVO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	<u>2013</u>		<u>2014</u>		<u>VARIACION</u>	
VENTAS	5,802,699.19		6,395,328.77		592,629.58	10.21%
(-) COSTO DE VENTAS	<u>4,158,086.34</u>	71.66%	<u>5,345,561.76</u>	83.59%	<u>1,187,475.42</u>	28.56%
(=) UTILIDAD EN VENTAS	1,644,612.85		1,049,767.01		-594,845.84	-36.17%
(-) GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACION	704,702.95		874,247.37		169,544.42	24.06%
GASTOS DE VENTA	<u>93,295.11</u>	13.75%	<u>148,715.22</u>	16.00%	<u>55,420.11</u>	59.40%
(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN	846,614.79		26,804.42		-819,810.37	-96.83%
(+) - MOVIMIENTO FINANCIERO						
(+) OTROS INGRESOS	61,347.58		88,008.69		26,661.11	43.46%
(-) OTROS EGRESOS	<u>270,815.03</u>	3.61%	<u>232,642.66</u>	2.26%	<u>-38,172.37</u>	-14.10%
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>637,147.34</u>		<u>-117,829.55</u>		<u>-754,976.89</u>	-118.49%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	96,302.40	1.66%	0.00	0.00%	-96,302.40	
22% IMPUESTO RENTA EMPRESA	<u>120,056.99</u>	2.07%	<u>54,605.40</u>	0.85%	<u>-65,451.59</u>	
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>420,787.95</u>	7.25%	<u>-172,434.95</u>	-2.70%	<u>-593,222.90</u>	-140.98%
	<u>100.00%</u>		<u>100.00%</u>		<u>-754,976.89</u>	



ANEXO 4.

TEXTICOM CIA. LTDA.

ESTADO COMPARATIVO DE COSTOS PRODUCCION Y VENTAS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	2013	2014	VARIACION	
INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS	106,350.80	327,952.88	221,602.08	208.37%
(+) COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS	1,965,807.23	1,890,436.68	-75,370.55	-3.83%
TOTAL MATERIAS PRIMAS DISPONIBLES	2,072,158.03	2,218,389.56	146,231.53	7.06%
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS	327,952.88	189,438.81	-138,514.07	-42.24%
TOTAL MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS	1,744,205.15	2,028,950.75	284,745.60	16.33%
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	880,732.18	898,833.06	18,100.88	2.06%
(+) GASTOS DE FABRICACION	1,367,354.68	1,695,359.00	328,004.32	23.99%
(+) INVENTARIO INICIAL SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	42,042.30	94,083.10	52,040.80	123.78%
(+) COMPRAS SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	281,087.68	326,660.26	45,572.58	16.21%
(-) INVENTARIO FINAL SUMINISTROS - MATERIALES Y OTROS	94,083.10	119,231.07	25,147.97	26.73%
COSTO DE FABRICACION	4,221,338.89	4,924,655.10	703,316.21	16.66%
(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCCION EN PROCESO	108,223.69	174,236.22	66,012.53	
TOTAL PRODUCCION EN PROCESO	4,329,562.58	5,098,891.32	769,328.74	17.77%
(-) INVENTARIO FINAL PRODUCCION EN PROCESO	174,236.22	174,945.55	709.33	
(-) TRASPASO PROVEEDORES	0.00	0.00	0.00	
COSTO DE PRODUCCION	4,155,326.36	4,923,945.77	768,619.41	18.50%
(+) INVENTARIO INICIAL ARTICULOS TERMINADOS	99,686.77	152,222.72	52,535.95	52.70%
(+) COMPRAS ARTICULOS TERMINADOS	55,295.93	363,524.21	308,228.28	557.42%
TOTAL ARTICULOS TERMINADOS	4,310,309.06	5,439,692.70	1,129,383.64	26.20%
(-) INVENTARIO FINAL ARTICULOS TERMINADOS	152,222.72	94,130.94	-58,091.78	-38.16%
COSTO DE VENTAS	4,158,086.34	5,345,561.76	1,187,475.42	28.56%