

Quito, 4 de mayo del 2012, con actualización al 9 de mayo de 2012

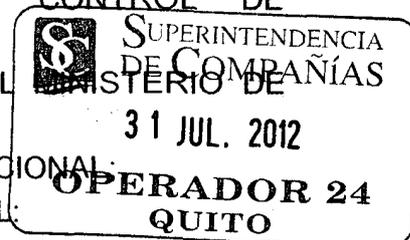
Hora: 16 horas. Reunión en Fábrica.

INFORMACION DE LA GERENCIA GENERAL REFERENTE A LA SITUACION ACTUAL REAL DE LA EMPRESA AL 4 DE MAYO DEL 2012 PARA REUNION CON JUAN TRUJILLO Y JACQUELINE SAMPEDRO, PREVIO A LA AUSENCIA TEMPORAL DEL ARQUITECTO OSCAR LOPEZ POR MOTIVOS PERSONALES, DEBIDO A LA NECESIDAD DE ACTUALIZAR SU SITUACION MIGRATORIA EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA.

ANTECEDENTES

La información preliminar que se menciona a continuación ya fue presentada en la Junta General Anual de Accionistas en meses anteriores. Y se refiere a lo que dispone la empresa a la fecha para su administración y desarrollo.

- SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD, NORMA ISO 9001:2008, RECERTIFICACION;
- PLAN ESTRATEGICO Y ACTIVIDADES PARA EL AÑO 2012;
- PRESUPUESTO ECONOMICO PARA EL PRESENTE AÑO;
- FLUJOS DE CAJA QUE INCLUYEN CUENTAS POR COBRAR, CUENTAS POR PAGAR, PRONOSTICO DE VENTAS, CHEQUES EN TRANSITO, CRONOGRAMA DE OBRAS Y CONTROL DE PLANIFICACION;
- REGLAMENTO INTERNO CERTIFICADO POR EL MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES;
- REGLAMENTO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL;
- COMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL;
- IMPLEMENTACION DE LAS NIIFS EN PROCESO;
- ACUERDO CON UN EQUIPO PROFESIONAL DE DISEÑADORES PARA LA ELABORACION DE PROTOTIPOS Y NUEVOS MODELOS DE MOBILIARIO, DUETTO DESIGN CIA.LTDA.;
- LOCAL COMERCIAL CON UNA DIRECCION COMERCIAL, UNA ASISTENTE COMERCIAL, UN SOPORTE DE DISEÑO Y REPRESENTANTES DE VENTAS;
- PRIMER DISTRIBUIDOR MULTICENTRO ;
- ESPACIO PROVISTO PARA VENTAS DE FÁBRICA;
- CONSTANTE INTERES POR LA INNOVACION Y DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS;
- PERSONAL DE PRODUCCION CAPACITADO Y RECURSO HUMANO PREVIAMENTE SELECCIONADO;



- ASESORÍA TÉCNICA ESPECIALIZADA TANTO NACIONAL COMO INTERNACIONAL;
- SOPORTE LEGAL Y JURÍDICO PERMANENTE;
- DIEZ Y OCHO AÑOS DE EXPERIENCIA COMO EMPRESA A CUMPLIRSE EL PROXIMO MES DE JUNIO, Y 22 AÑOS COMO PROFESIONALES:
- MAS DE TRES MIL OBRAS INSTALADAS;
- LOCAL DE PRODUCCION PROPIO CON MAQUINARIA SUFICIENTE PARA CUMPLIR ADECUADAMENTE CUPOS MENSUALES DE VENTAS;
- MODUCON DISPONE DE UNA ORGANIZACIÓN CON PERSONAL EN LAS AREAS FUNDAMENTALES PARA SU FUNCIONAMIENTO EN BASE A UN ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL ESTABLECIDO.

CONFORMACION DE LA EMPRESA

La empresa se encuentra actualmente conformada por áreas importantes y conocidas como, de Administración, Comercialización y Producción, donde en esta última se incluye Instalaciones.

ADMINISTRACION

- CONTABILIDAD



El departamento contable actualmente se encuentra conformada por dos personas, Jacqueline Sampedro como responsable del manejo financiero, como Contadora General de Moducon, y Representante de la Dirección para el control de los procedimientos del Sistema de Gestión de la Calidad, que actualmente se encuentra vigente con la recertificación lograda el año anterior en la Norma ISO 9001:2008. Y la Ingeniera en Finanzas, Piedad Aguay como encargada de asistir a la Contabilidad, que por su conocimiento y experiencia puede aportar mucho más de lo que actualmente está realizando.

La empresa actualmente se encuentra al día en el pago de sus obligaciones tributarias, inmersa con actividades permanentes que se tiene que cumplir con los organismos de control. En la Superintendencia de Compañías se debe presentar la documentación requerida, es decir los balances e informes de Gerencia, para luego proceder al pago del 1.5 por mil, y con ese pago cancelar la patente municipal.

El compromiso es con Jacqueline y Piedad hasta finalizar el mes de mayo del presente año igualar la contabilidad de la empresa.

Jacqueline Sampedro como contadora dispone de documentos contables e información financiera para el uso pertinente.

- **CUENTAS POR COBRAR**

El departamento comercial y la contabilidad disponen de las cuentas por cobrar actuales, las mismas que suman un valor de \$ 48.921,99, el cuadro detalla obra por obra, ó cliente por cliente, lo que le corresponde cobrar a los clientes, inicialmente bajo la responsabilidad directa del departamento comercial, y solo en casos necesarios para contemplar valores por intereses, y aclaraciones tributarias y legales la intervención tanto del departamento comercial como del asesor legal de la empresa.

- **PROCESO INCONSISTENCIAS BANCARIAS**

En éstos últimos meses se ha intensificado el análisis de tales inconsistencias. El Proceso continúa debido a la complejidad de las investigaciones. El Auditor Financiero, el ingeniero Silvio Yepez el día de ayer 8 de mayo ha presentado el informe correspondiente y que se adjunta al presente informe.

- **CUENTAS POR PAGAR**

El cuadro contable que dispone la contabilidad, muestra valores a pagar a los proveedores de insumos y materiales en un monto de \$11.419,64.



- **FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja contempla las prioridades de pagos, considerando los ingresos previstos por ventas, por cobros, de cuentas por pagar, contemplando principalmente el presupuesto de la empresa. Este Flujo se debe disponer de manera permanente, incluso sin pedir por parte de la gerencia de la empresa. La Contabilidad debe permanentemente proporcionar el Flujo. Esta información es fundamental para prever la elaboración de cheques y pagos que se deben considerar con anticipación. No es recomendable que el flujo se realice repentinamente para justificar los pagos, ya que los mismos de igual manera no se pueden, ni deben improvisarse.

Se le recuerda a Contabilidad que son tres aspectos importantes que se requiere para emitir un cheque autorizado:

- 1.- Que el valor del cheque se encuentre en el flujo de caja;
 - 2.- Que existan recursos dentro de las cuentas bancarias de la empresa,
- y

3.- Que los valores se encuentren autorizados por el Arquitecto Oscar López, el Arquitecto Juan Trujillo y Jacqueline Sampedro.

- **RECURSOS HUMANOS**

Actualmente la empresa cuenta con 31 personas, **12** en el área de Producción, detalladas de la siguiente manera, 1 Supervisor de Proyectos 1 Programador 2 personas que Coordinan la Producción, 8 personas entre cortadores, laminadores, armadores y bodega; **9** personas en el área de instalaciones conformada por 3 grupos de instaladores integrados por 3 personas cada grupo; **7** personas en el área comercial, y **3** personas en el área administrativa.

- **PAGOS A PERSONAL DE LA EMPRESA**

La empresa cancela a cada empleado valores salariales competitivos dentro de los cinco días primeros de cada mes. Cada empleado dispone de un sueldo de acuerdo a su categoría salarial, y afiliación al IESS con un valor que indica el requerimiento mínimo obligatorio de los organismos de control.

Además para ciertos casos se han proporcionado, bonos por responsabilidad, de productividad, transporte, etc.

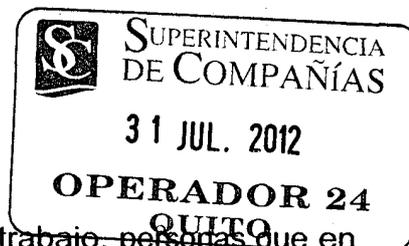
La empresa se encuentra al día con los pagos de los trabajadores que laboran a la fecha dentro de Moducon, es decir se han cancelado los sueldos y salarios del mes de abril del 2012.

COMERCIALIZACION

- **LOCAL COMERCIAL RIO COCA**

La empresa dispone de un equipo completo de trabajo, ~~personas que en~~ ciertos casos como profesionales jóvenes están empezando en su labor como Asesores Técnicos Comerciales, y en otros casos con la suficiente experiencia para apoyar en el cumplimiento del objetivo de llegar a un 100 % de ventas mensuales. Actualmente el Local Comercial dispone de una coordinación comercial con más de tres años de experiencia dentro del local comercial, cuatro asesores comerciales, una asistente Técnica Comercial, y una persona que realiza la limpieza cada día.

Las instalaciones del Local se encuentran conformadas con una infraestructura necesaria y suficiente para recibir a Clientes y concretar negocios en una ambiente de trabajo muy agradable acorde con la disponibilidad actual de la compañía.



- **COMISIONES PARA EL PERSONAL DE VENTAS**

Cada Asesor Técnico Comercial, para cobrar sus comisiones tiene el compromiso adquirido con la empresa de vender un monto mínimo de \$ 13.000,00 dólares, la condición de trabajo en la empresa es que el monto mínimo sea cumplido cada mes para el pago de comisiones, ya que si no se cumple conforme a lo que estipula la política de comisiones serán periódicamente evaluados. Para la Coordinación Comercial, el monto mínimo para el pago de Comisiones debe ser de \$ 52.000,00 dólares.

Los pagos de comisiones para todo el personal que realiza ventas no se debe realizar por ningún concepto por debajo de los montos que la empresa requiere, y esto para responder y cumplir con el presupuesto económico que se dispone. Esto es muy importante y de haber algún propuesta de mejorar - los logros de la empresa, ésta debe ser debidamente por los ejecutivos de la compañía.

Se aclara que el punto de equilibrio y financiero de la empresa permite mantenerse sin ninguna utilidad, y si no existe utilidad, tampoco deben existir comisiones.



- **PRONOSTICO DE VENTAS**

Actualmente con los cuatro asesores de ventas, la empresa cada semana expresa un promedio de \$ 150.000 dólares referente a cotizaciones realizadas acumuladas y sumadas para el presente mes, con posibilidades de ventas en un porcentaje promedio del 80% para cada cliente, y en la mayoría de las ofertas consideradas por vender para ese mes.

Cada asesor comercial debe proponer para el mes una estimación de ventas sobre los \$50.000 dólares, y con una posibilidad mínima del 70%. Es decir las posibilidades de ventas deben ser altas para considerarse dentro del pronóstico mensual.

Por la experiencia se conoce que de todo lo que se cotiza ó proforma, un 30 % se concreta y se cierra cada mes, es decir que si se cotiza \$ 200.000 dólares con cuatro asesores, el 30% se debería cerrar con contratos reales cada mes, equivalente al monto de \$ 60.000 dólares que la empresa requiere, es decir superior a los \$ 52.000 dólares establecidos.

Es importante considerar que vienen para los siguientes meses de mayo, junio, julio, proyectos que se han trabajado en meses anteriores con intensidad y que permitirán restablecer el déficit comercial.

- **DISTRIBUIDOR MULTICENTRO**

Desde el mes de mayo del presente año está funcionando con la participación de tres personas, es decir un coordinador comercial y dos asesores en diseño para la elaboración de ofertas.

El día de ayer martes de 8 de mayo del 2012, se presento al Arquitecto Juan Trujillo la opción importante de que los valores aproximadamente de 1097,37 por ratificar y verificar a cobrar al Distribuidor, estos serán a cargo del Arquitecto Oscar López, esto debido a la demora de los pagos por parte del Distribuidor y principalmente para "limpiar" cuentas por cobrar al Distribuidor.

Se espera que en los próximos meses el Distribuidor se recupere y pueda realizar ventas esperados por todos.

Con Jorge Rojas hemos hecho un alto de actividades por el momento y quien estará a cargo del Distribuidor será el señor David Guzmán.

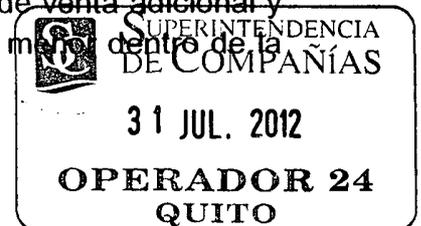
- **PROXIMO DISTRIBUIDOR QUITO**

David Salas y Paul Culqui, han manifestado su interés por disponer de una Distribución en Quito, previo a diseñar su proyecto como posible Distribuidor se está cotizando un proyecto con paneles para dos pisos de oficinas. Sobre el Distribuidor próximo es una muy buena oportunidad para Moducon con el objetivo de disponer un punto de venta adicional y con la mira de considerar la carga laboral cada vez menor dentro de la empresa.

- **COMISIONISTAS**

Con Sandra Ramírez está acordado el convenio como Comisionista donde se ha incluido básicamente el cumplimiento del Flujo de Planificación de Obras como uno de los requisitos fundamentales para que se tomen en cuenta dentro de la secuencia para la entrega de sus proyectos.

A su vez existen otros comisionistas que posiblemente consideren su participación dentro de la empresa. Así como personas que no siendo Distribuidores ni tampoco Comisionistas pueden acordar con la empresa fungiendo como quienes refieren a clientes y por esto pueden recibir un reconocimiento alguno. Esto deben estar conocido y autorizado por parte del Arquitecto Oscar López, el Arquitecto Juan Trujillo y la señora Jacqueline Sampedro.



- OPORTUNIDADES DE VENTAS

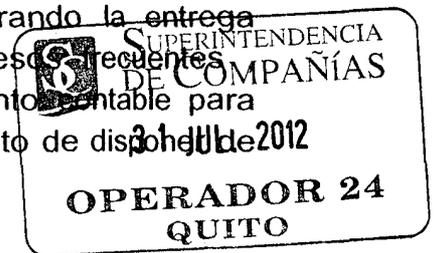
Como es conocido por todos, dentro del país y de la ciudad de Quito principalmente podemos observar la enorme cantidad de edificios y obras en construcción, por lo que se ratifica el negocio de muebles modulares como un producto de consumo masivo dentro del rubro de los acabados para la construcción, por lo que la visión de años anteriores fue muy acertada en la conformación de la empresa.

PRODUCCION E INSTALACIONES

- PERSONAL DE PRODUCCION

Actualmente el personal de producción e instalaciones se encuentra muy motivado dentro de la empresa, todo el personal conoce de sus funciones y observa a la compañía como un referente importante entre otras empresas similares.

Desde noviembre del 2009, personalmente he mencionado la recomendación para que una persona que maneje el departamento de producción permanezca de forma permanente dentro de las instalaciones de producción, realizando lo siguiente : Controlando la productividad, haciendo cumplir procedimientos relacionados con el Sistema de Calidad dentro de Producción, Asegurando la entrega puntual de obras, controlar y eliminar los reprocesos frecuentes, además de un trabajo conjunto con el departamento contable para realizar un análisis de precios unitarios con el propósito de disponer de una lista de precios altamente competitiva.



- REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Es recomendable no incrementar personal, a excepción de supervisores de proyectos para que ejecuten el diseño que se debe programar y construir por parte de Moducon. Como siempre se ha reiterado el área de trabajo dentro de producción considerada como el Epicentro es la Supervisión de Proyectos, quienes son el personal central de la empresa, para que se cumpla eficientemente con el diseño y fabricación de los productos y obviamente la entrega a tiempo y a satisfacción de los clientes.

- **MANTENIMIENTO E INFRAESTRUCTURA**

La empresa luego de más de 17 años de experiencia dispone de una infraestructura básica pero completa para la elaboración de muebles. Sin duda se debe realizar un mantenimiento de maquinaria, la incorporación de un sistema neumático para el uso de herramientas, la colocación de translucidos en cubiertas y la renovación de herramienta manual necesaria.

- **INSTALACIONES**

El equipo de Instaladores está conformado por un personal fiel a la empresa, cada uno de ellos requiere que se complete su presentación hacia los clientes con el uniforme y la herramientas necesaria para su trabajo, es muy necesario la inclusión de mesas múltiples de trabajo en sitio de instalación.

CONCLUSIONES

En la actualidad la capacitación es muy importante, por eso es que, iniciando con el Departamento Comercial brindándoles estrategias de ventas, se puede lograr el cumplimiento de cupos de ventas de manera constante. Luego es muy necesario, oportuno y fundamental una actualización de conocimientos relacionados con la estructura organizacional de la compañía ya que parecería que conceptos empresariales no se han clarificado a pesar de haber insistido constantemente durante estos últimos años, y luego referente a la capacitación relacionada con el Sistema de Gestión de la Calidad es necesario enfatizar conceptos referente a los Indicadores de Calidad.

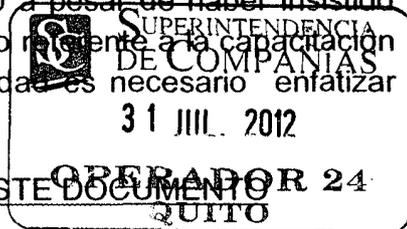
COMENTARIOS SOBRE LO MENCIONADO EN ESTE DOCUMENTO

El Arquitecto Juan Trujillo, menciona que por asuntos legales en caso de no regresar después de 30 días, el Arquitecto Oscar López, será necesario seleccionar una persona que puede ser a medio tiempo, con un perfil "sencillo" y que no cueste mucho.

El Arquitecto Oscar López, menciona que para casos puntuales de requerirse elaborar una reunión de Junta de Socios, la Ingeniera Aurora Gargurevich dispone de un poder especial para hacer presencia en este tipo de reuniones.

También se menciona por parte del Arquitecto Oscar López que Jacqueline Sampedro dispone de un poder especial para trámites y gestiones pertinentes con la organización.

El Arquitecto Juan Trujillo, menciona algo muy importante referente a realizar el intento en este año de que con algunos cambios que se mejore la empresa.



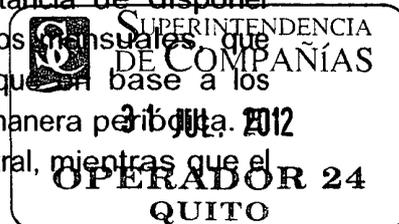
El Arquitecto Oscar López indica que si se realizan cambios importantes dentro de la empresa éstos deben ser abalizados por los socios fundadores de la compañía. Y reitera que siempre serán bienvenidos los cambios, recomendaciones y decisiones, siempre y cuando se enmarquen en los Reglamentos que dispone la empresa, los Estatutos de la Compañía, y procedimientos del Sistema de Gestión.

Algo muy importante se menciona por parte del Arquitecto Juan Trujillo, y que el Arquitecto Oscar López, corrobora respecto a la posibilidad de separarse el local comercial de la dependencia de Moducon, algo que satisface escuchar a los presentes en miras de lograr una autonomía administrativa, funcional y comercial. El Arquitecto Oscar López, recomienda que Juan Trujillo presente una propuesta que deberá analizarse y tomarse una decisión importante para la compañía.

Mientras tanto, se indica que se realizará un Plan de Marketing en beneficio de la Compañía, el mismo que debe presentar para la aprobación por parte de los socios justificando un presupuesto que responda a los resultados esperados para asegurar la inversión. Es decir debe responder y reportarse con un margen importante de seguridad.

RENTABILIDAD MENSUAL

En base a la información contable , y solicitándole de manera reiterada a Jacqueline Sampedro, que actualice la información contable la misma que es ofrecida estar concluida hasta finalizar el mes de mayo del presente año con la contabilidad al día de Moducon, se enfatiza en la importancia de disponer resultados permanentes de la empresa, es decir resultados mensuales que con los mismos se tomará oportunamente decisiones y que en base a los mismos se acuerda disponer de Utilidades a los socios de manera periódica. 2012
Arquitecto Juan Trujillo sugiere que sean de manera trimestral, mientras que el Arquitecto Oscar López, señala que sea cada mes.



Se da énfasis que la rentabilidad mensual ó periódica realizando el análisis no pasando los tres meses nos permitirá tomar decisiones corporativas muy importantes, y se indica que por ahí va el interés, motivación de los socios y de la compañía.

REGULACION DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

Después de comentar que los precios de Moducon requieren nuevamente un análisis, se expresa la preocupación de que a la fecha no son competitivos con las empresas similares. Por lo cual se compromete al departamento contable para que a partir del mes de junio del presente año, se dedique a depurar y definir los costos de producción relacionando con el presupuesto y la contabilidad de la empresa.

También se indica que para la lista de precios se considerará a los clientes un 5% adicional de lo que la empresa ofrece.

BANCOS

En la actualidad los bancos están abiertos para los créditos y garantías que la empresa pueda solicitar. Continuamente los ejecutivos tanto del Produbanco, Helena Flores, y del Pichincha, Marcela Urrea, están muy atentos a nuestros requerimientos.

Helena Flores del Produbanco en días anteriores fue recibida por la Gerencia General en el Local Comercial, y fue muy impresionada por la cantidad de oportunidades que nosotros disponemos principalmente relacionando con el auge de la construcción existente en nuestro país.

A la fecha en el Banco Pichincha, la empresa dispone de una línea abierta para un crédito ó garantía con firmas de hasta \$ 40.000,00.

En el Produbanco, Moducon tiene un crédito por vencerse en el mes de julio del presente año de \$ 2.303,27, es decir en junio y julio se pagarán cuotas de \$ 1.157,88 cada mes.

El saldo al miércoles al 9 de Mayo del 2012, siendo las 10:15 horas es el siguiente:

Produbanco: Contable: \$ 3.529,98 Disponible: \$ 3.529,98

Pichincha: Contable: \$ 10.337,81 Disponible: \$ 13.337,81



Es muy satisfactorio por parte de varios proveedores de servicios de clientes y de trabajadores, el enorme valor que se le ha dado a Moducon producto de varios años de experiencia y de considerar así, ya una empresa consolidada en el mercado.

Los 18 años por cumplir en el próximo mes de junio, la Normativa de Calidad ISO 9001:2008, y la valiosa participación de sus directivos, nos hacen sentir el enorme orgullo de quienes conformamos Moducon Cía.Ltda.

Atentamente,

Arq. Oscar Lopez Ávila

GERENTE GENERAL, MODUCON CIA.LTDA.