

87693

INFORME DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL

AÑO 2007

MODUCON CIA.LTDA.

LOCAL COMERCIAL

Empezamos el año 2007 con la autorización de la señora Margoth de Vela, propietaria del local comercial para realizar el cambio total del local comercial, éste cambio fué formalmente establecido y avalizado por todos quienes conformamos Moducon con el propósito de renovar la imagen y la presencia en el Mercado de Modulares por más de 12 años en éste mismo lugar.

Este fué uno de los acontecimientos más importantes del año, debido a que luego de permanecer más de tres meses el local comercial hacia los clientes con el ingreso por la avenida Río Coca, obtuvimos un local remodelado que ha favorecido en varios sentidos a la empresa.

PERSONAL DE VENTAS

En éste año 2007, logramos equilibrar la permanencia sostenida del personal de ventas con Daniel Oviedo, Paola Gonzalez y Eduardo Carcelen, desde los primeros meses pudimos capacitar a los colaboradores en mención para crear un compromiso en el cumplimiento de metas que fueron cumpliéndose cada mes. El archivo contable y la asistente de ventas disponen información sobre los resultados de ventas mes por mes, dentro de los resultados se pueden observar la variación de resultados en meses que generalmente son producto a la temporada del año

Vale mencionar que el personal de ventas a la fecha continúa en la empresa.

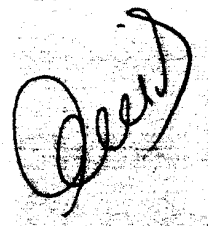
PROGRAMA SISCORP 7 Y SOFTWARE

En el año 2007, y con el propósito de formalizar la compra de un software para diseño, se adquirió el programa especializado para diseño denominado Kitchen Draw el mismo que costó un valor importante, para disponer la licencia oficial.

Paralelamente a ésta inversión se acordó con Mauricio Toapanta, un técnico programador, la creación propia para la empresa de un sistema que ayude a generar y facilitar la gestión de producción a partir del diseño.

Con Pablo Boada actualmente como técnico de la empresa nos encontramos en el desarrollo del programa SISCORP 7 que integra contabilidad, costos, compras y bodega.

Por el costo de la inversión es necesario dar énfasis al cumplimiento de resultados por parte de Pablo Boada y Mauricio Toapanta.



COMPRA DE TERRENO

Desde el mes de marzo del año 2007, empezamos a contactarnos con el señor Carlos Arellano para proponerle la compra del terreno ubicado junto al sitio de producción de la empresa, y que por razones de la oportunidad de la venta logramos mediante con un préstamo concedido por el Produbanco, comprarle e invertir en el mencionado bien, en el mes de octubre del presente año.

COMUNICACIONES ENTRE DEPARTAMENTOS

Una misión ha sido el mantenernos comunicados de manera permanente entre departamentos de la empresa, y por eso hemos realizado los esfuerzos necesarios para que la conectividad funcione entre los computadores para intercambiar información. A su vez hemos cumplido en reuniones convocadas durante el desarrollo de las actividades de la empresa de manera personal ya sea en fábrica como en el local comercial. Casi siempre hemos empezado las reuniones puntualmente y con una agenda establecida de los temas que tratamos, concentrándonos y ejecutando soluciones a los problemas y oportunidades presentadas.

REUNIONES DE VENTAS

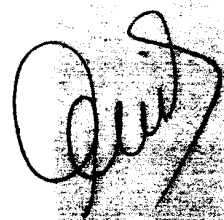
Ha sido una costumbre las reuniones con el personal de ventas todos los días de cada semana en las oficinas para conocer los informes semanales, diarios y posibilidades de ventas. Este tipo de reuniones han servido para conocer los resultados y la forma como negociar con determinados clientes.

Cada Asesor Comercial ha proporcionado regularmente informes de diseños, ventas y presupuestos, con el compromiso de la labor que se debe cumplir y a su vez la empresa acumular los clientes potenciales dentro de la cartera de la empresa.

Para casos necesarios se ha visto la necesidad de acompañar a los ejecutivos de ventas en determinados momentos para el cierre de negocios o contactos con clientes especiales.

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES

Ha sido un compromiso de ésta dirección el mantener actualizada la información correspondiente a la empresa con respecto a los pagos de los impuestos, estar al día con el less, documentar escritos de la superintendencia de compañías, contraloría general del estado, SRI, con el propósito de requerir oportunamente éstos documentos, los mismos que sirvan para avalizar la existencia legal y el reforzar el grado de confianza que requiere el cliente hacia la empresa. Actualmente disponemos los documentos al día para participar en licitaciones y cimentar a la empresa.



Lo anterior se ha logrado con el apoyo importante del personal de apoyo y principalmente por parte de la asistente administrativa en la persona de Janneth Cifuentes y del personal de administración.

CONTABILIDAD

A mediados de año ya existió la necesidad de renovar el departamento de contabilidad y a su personal ya que debido a la presión y al interés por mantener la contabilidad no existió un resultado oportuno. Por ésta razón a partir del mes de septiembre se incorporó Jacqueline Sanpedro quien actualmente ha mostrado eficiencia en el cumplimiento y constancia en el trabajo de contable.

ISO 9001: 2000

De igual manera a mediados de año y como un anhelo en beneficio de la empresa, nació el interés de la participación de la empresa en el establecimiento y la implementación de la norma ISO 9001 versión 2000. Pasaron varios meses hasta que la decisión fue por la Corporación Líderes quienes mostraron la garantía y apertura para el trabajo y consultoría de esta norma de calidad y gestión.

A partir del mes de septiembre del presente año, se comenzó con el desarrollo de la implementación bajo el apoyo del consultor y experto en normas ISO 9001, el ingeniero Edisón Bohórquez quien viene asistiendo a la encargada de la dirección de la empresa quien es Janeth Cifuentes. Vale mencionar que hemos empezado de buena manera con todo el impulso inicial necesario y hasta la fecha se ha cumplido la etapa de levantar los procedimientos de cada área de la empresa.

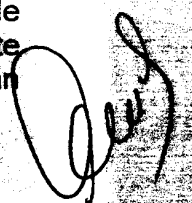
Sin duda el hecho de levantar o relatar el texto correspondiente a determinado departamento está obligando a conocer por parte de quienes conformamos la empresa el detalle de los pasos y procesos que se dan de manera permanente dentro de la empresa.

La idea en la norma es que cada encargado o líder de proceso se responsabilice por disponer de la información a tiempo y acorde con las funciones y responsabilidades de sus áreas. Este ensayo permite apropiarse a los trabajadores y sensibilizarse en la norma de calidad que requiere la empresa para obtener resultados satisfactorios.

Existe un cronograma de obras establecido para el cumplimiento de la implementación que se regirá en base a la presión necesaria para que cada encargado cumpla, e implemente los pasos dentro del tiempo establecido.

VENTAS FUERA DE LA CIUDAD

Siempre ha existido el interés en la empresa de promocionar y vender fuera de la ciudad muebles modulares. En este año 2007 hemos acudido principalmente a la ciudad de Manta para ofrecer muebles para ciertos clientes que han



confiado y continúan requiriendo. También estamos atendiendo actualmente a clientes potenciales en la ciudad de Esmeraldas.

LANZAMIENTO PROGRAMA DE DISTRIBUIDORES

Por la necesidad de cubrir expectativas de clientes en otros sitios de la ciudad y del país, nace en este año la iniciativa de crear una red de distribuidores que puedan disponer de una muestra necesaria para promocionar muebles modulares dentro de un local determinado. En la medida que ha avanzado el año se han presentado varios interesados en participar como representante de la empresa como distribuidores de muebles, creando un mecanismo que permita mediante comisiones atractivas asistir a necesidades de determinados clientes que se encuentran en diferentes lugares del país como producto del auge de la construcción.

Como se mencionó en comunicaciones internas disponemos de los siguientes interesados en ser representantes, y éstos son: La constructora Baluarte, la Arquitecta Diana López, el Arquitecto Raúl Gonzalez, la decoradora Adriana Vinuesa en Manta, la diseñadora de interiores Yazna Vivanco.

Para los mencionados interesados deberemos estar atentos de dar prioridad a quienes nos presenten las garantías y que muestren altísimos compromisos de cumplimiento de metas.

VENTAS DE SALDOS Y REMATE DE MUEBLES

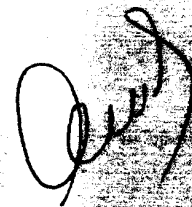
Para el fin de año se consiguió un lugar para promocionar los muebles que durante varios meses han permanecido embodegados, los mismos que con precios especiales se han vendido dentro de la exhibición. Aquí se mostraron muebles de la línea importada y muebles que salieron de diferentes obras donde los mismos no se instalaron.

PLAN ESTRATÉGICO

Como una guía empresarial, Moducon desarrollo durante dos días del mes de diciembre un Taller de Planeación Estratégica con la participación de personal perteneciente a los diferentes departamentos. El propósito fue el conocer al final los objetivos institucionales que la empresa se ha planteado para el año 2008. Vale resaltar que los objetivos se centran en la certificación de la norma Iso como un elemento fundamental para fortalecer la empresa.

Este documento del plan estratégico consta como elemento habilitante para el desarrollo tanto del presupuesto como de las metas que tiene previsto la empresa.

Se encuentra en el archivo administrativo y en manos de los directivos para el control y su cumplimiento



PRESUPUESTO AÑO 2008

Con los documentos de la Planeación estratégica y el interés de incrementar la productividad de la empresa mediante los objetivos planteados, se elaboró durante los días 12, 13, 14, 17, 18 y 19 de diciembre el presupuesto de la empresa para el año 2008.

Lo recomendable de éste presupuesto fueron los comentarios al mismo y que se refieren a enfatizar que no se excedan los descuentos hacia los clientes y principalmente no dar mayores sobre el 10%, ya que la empresa puede en algunos casos perder. También el hecho de ajustarse al máximo al plan de cuentas que dispone el presupuesto las mismas que contemplan los requerimientos permanentes que el presupuesto debe cumplir.

Ser estrictos en cumplir el presupuesto será la disciplina que se quiere obtener al disponer éste instrumento, y que sirve para conocer la rentabilidad proyectada.

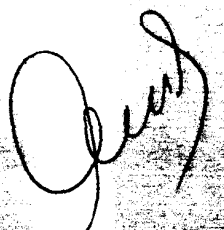
Este documento de igual manera disponen los accionistas para vigilar y hacer cumplir permanentemente el mismo.

ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA

En el año 2007, se ha contactado con varios proveedores posibles para la compra de maquinaria, tales el caso en Estados Unidos con Raúl Palacios quien reside en Austin Texas y está dispuesto a vender maquinaria usada. También en Quito se encuentran máquinas de propiedad del señor Pablo Yépez que reside en Canadá, las mismas que fueron conocidas por parte de Juan Trujillo, Jacinto Jiménez, Janneth Cifuentes, Jorge Trujillo, y mi persona para en otra oportunidad solicitarles hacer pruebas técnicas con el fin de conocer la eficiencia de las mismas. Depende de valorar en cuanto a su uso y rendimiento para hacer una oferta si es del caso y poder presupuestar la compra.

Se requiere también considerar una cotización de maquinaria nueva y específica para nuestra industria la cual que por su costo se aspira a que pueda ser financiada y los costos se justifiquen con los beneficios.

Para ésta inversión es importante considerar la elaboración de un proyecto para ser presentado en la Corporación Financiera Nacional y ver la posibilidad de un crédito por más de cincuenta mil dólares destinado exclusivamente a la compra de maquinaria.



PROYECTO COMPRAS CONJUNTAS

Esta información está descrita en un documento de explicación breve que ha sido entregada al arquitecto Juan Trujillo, sobre los resultados de la Asociatividad de la Red conformada por varias empresas que son parte de la CAPEIPI, sin embargo vale mencionar el interés que ha puesto Moducon durante el año 2007, para participar por intermedio de mi persona en un intenso entrenamiento práctico con miras a conformar un Centro de Abastecimiento de Factibilidad de Insumos Críticos.

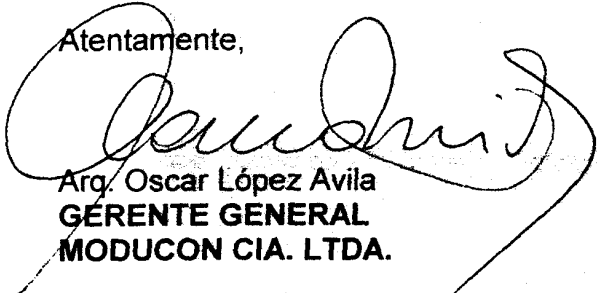
Los resultados han sido positivos desde el punto de vista empresarial y gremial ya que al ser considerados como un grupo asociativo hemos logrado importantes descuentos para la empresa por parte de proveedores de tableros.

RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS

En base a los documentos contables y balances, el departamento contable está concluyendo el procesamiento de la información para cuanto antes en el mes de enero del 2008, disponer de los resultados financieros de la empresa correspondiente al año 2007.

Por lo demás, aspiramos que para el año 2008, con un equipo de ventas ya conformado, con un local atractivo, con parte de procedimientos establecidos, y con el personal motivado, utilicemos éstas ventajas para el cumplimiento fiel y estricto de los cupos de ventas para lograr de esa manera satisfacción en todas las áreas de la empresa y rentabilidad para sus accionistas.

Atentamente,



Arg. Oscar López Avila
GÉRENTE GENERAL
MODUCON CIA. LTDA.

Documento elaborado el día jueves 20 de diciembre del 2007.