

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE CUATRICROMIA S.A.**

Quito, 09 de Abril del 2014

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de CUATRICROMIA S.A. y en cumplimiento de lo establecido en la ley y en los Estatutos de la compañía, pongo en consideración de La Junta General de Accionistas, los Estados Financieros y el Informe económico, correspondiente al ejercicio del 01 de Enero al 31 de Diciembre del año 2014

Pese a los esfuerzos y estrategias que hemos aplicado durante el año 2014, con las cuales hemos podido cumplir con nuestras obligaciones de toda índole, y mantener clientes importantes como son Laboratorios Merck, Aceros Boheler, Indercaucho; entre otros. En lo que se refiere a resultados no hemos podido cumplir con nuestras expectativas, por las razones que en el análisis de los resultados estoy señalando abajo.

Hemos minimizado al máximo gastos a nivel interno, hemos continuado siendo minuciosos en lo que se refiere a adquisiciones de materias primas, suministros y materiales dando preferencia de acuerdo a la calidad, costo y forma de pago.

Se ha continuado con la tercerización de nuestros trabajos, en un promedio de un 60% que nos ha dado buenos resultados, siempre considerando costos, tiempo y calidad.

Para un mejor enfoque de lo ocurrido durante el ejercicio económico 2014; presento un análisis comparativo tanto de los Resultados como del Balance General, en relación al ejercicio inmediato anterior

Comparativo de Resultados

	Año 2013	Año 2014	Variación
Total General de Ingresos	221.049,45	161.463,92	-59.585,53
Costos y Gastos	212.383,25	175.659,62	-36.723,63
Resultados Antes Partic. e Impuestos	8.666,20	-14.195,70	-22.861,90

Análisis:

1 - El comparativo de los ingresos del ejercicio 2014 frente a los ingresos del 2013 arroja una diferencia de -59.585,53; Este decremento en la facturación, se refiere a que, pese al logro de mantener nuestros clientes potenciales, vemos que estos no han respondido como en años anteriores, manteniéndose conservadores en lo que es a gastos de publicidad

Así mismo en lo que se refiere a los Costos y Gastos, donde vemos una diferencia de -36.723,63. Este decremento se refiere a que hemos adquirido menos materiales y servicios por la baja de trabajo que tuvimos en este ejercicio.

2 - Otra de las principales expectativas que con las que contaba Cromia para el ejercicio 2014, es la de explotar al máximo la máquina Xerox adquirida en el último trimestre del ejercicio 2013. Expectativa que no se pudo cumplir, justamente por la recesión de pedidos de trabajo, principalmente por nuestros clientes fuertes Merck, Indecaucho, Aceros Boehler, etc.; afectándonos inclusive en su valor de depreciación y sin rendimiento.

3 - En relación a los Resultados que presentan los dos ejercicios económicos, se puede mencionar que en el 2014 pese a las medidas estratégicas no hemos logrado superar nuestras expectativas en nuestra facturación. Además la decisión de tercerizar gran parte de los trabajos ha dado resultado pero vemos que no es suficiente. Todo esto junto a que hemos superado un duro período incluyendo políticas económicas de gobierno que ocasionan inestabilidad en precios y consumos. Sin embargo de ello, la empresa ha cumplido con sus obligaciones frente a trabajadores, proveedores y el Fisco.

Comparativo del Patrimonio:

El comparativo del Balance General entre los dos ejercicios en mención es tal como sigue.

	Año 2013	Año 2014	Variación
Activos Corrientes	91.481,19	73.334,51	-18.146,68
Activos Fijos	68.013,93	61.837,36	-6.176,57
Otros Activos	0,00	0,00	0,00
Pasivos Corrientes	29.018,67	18.891,14	-10.127,53
Pasivos Largo Plazo	170.537,72	170.537,72	0,00
Capital y Reservas	4.827,51	4.827,51	0,00
Resultados Acumulados	-44.888,80	-59.084,50	-14.195,70

De las variaciones más representativas presento su análisis de la siguiente manera:

Activos Corrientes: su variación se refiere básicamente a las Cuentas p. Cobrar a Clientes, que en los últimos meses del año 2014 No hemos tenido ventas significativas como en los ejercicios anteriores.

	2013	2014	Variación
Ctas x Cob Clientes	75.872,63	57.684,70	-18.187,93

Activos Fijos: Su variación en -6.176,57 obedece por la depreciación de los activos durante el ejercicio.

Pasivos Corrientes: Presenta un decremento de -10,127.53 y obedece a la disminución de compras a proveedores por falta de pedidos de trabajo en el ejercicio 2014.

Pasivos a Largo Plazo: No presenta variación alguna frente al ejercicio inmediato anterior.

Resultados Acumulados: Se refiere básicamente al resultado Neto del año 2014 que influye en el resultado acumulado (Pérdidas) de años anteriores, subiendo el monto en 14,195.70

Comentario General.

Durante el ejercicio que se informa, hemos observado que la competencia en nuestro negocio va en aumento; sin embargo nos hemos mantenido en el mercado y con nuestros clientes potenciales. Hemos conseguido nuevos clientes que poco a poco irán incrementando su confianza, es por ello que no hemos descuidado en nuestra calidad, precios y cumplimiento.

Una de las estrategias que hemos continuado aplicando es la tercerización de gran parte de los trabajos, así hemos conseguido bajar los costos en lo que se refiere hombres y maquinaria, conjuntamente con los rubros de consumo de energía; pero siempre manteniendo con mucho esmero la calidad y cumplimiento en nuestros trabajos frente a nuestros clientes potenciales y en general.

Hemos continuado con medidas de abstinencia a nivel interno y externo.

La empresa, pese a los duros aspectos afrontados en el ejercicio 2014, hizo grandes esfuerzos para estar a nivel de la competencia, satisfaciendo de excelente manera las necesidades de nuestros clientes, aplicando un "Principio Personal" de las tres "C" Calidad, Cumplimiento y Costo Justo.

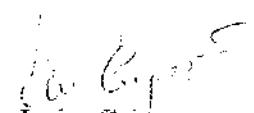
Además y como principio, se ha dado mayor preferencia en el cumplimiento de todas las obligaciones legales con su Capital Humano, el Fisco, y Proveedores.

Las expectativas para el año 2014 no se han cumplido a satisfacción, principalmente por un concepto muy puntual como es "La recesión de invertir en publicidad por parte de muchos clientes". Manteniéndose conservadores en este aspecto; y la competencia que ingresan al mercado con precios bajos, a veces a precios de costos, que se nos hizo muy difícil de competir.

Metas a Futuro

Es compromiso de esta Gerencia y de todos los que hacemos Cuatricromía, ser mejores en todo sentido, buscar nuevos clientes sin descuidar los ya conocidos, incrementar el mercado en nuestro negocio, con calidad, precios y cumplimiento.

Atentamente,


Ing. Javier Cajas
GERENTE GENERAL