

Señores  
Accionistas  
CIM S.A.  
Presente.-

Estimados señores:

Según lo dispuesto por la ley de compañías me es grato poner a su consideración el informe de actividades de la compañía, correspondiente al año 2014.

## 1. MERCADO

En el segmento de mercado que nuestra empresa se enfoca, sector comercial privado, tuvo una baja demanda y las inversiones previstas por nuestros clientes para abrir nuevos locales y para remodelaciones de locales existentes, se vio disminuida, lo que nos afectó directamente en nuestras ventas, impidiendo así, alcanzar el objetivo de ventas que nos habíamos trazado para este 2014.

Los primeros 8 meses del año fueron muy complicados, nuestro desempeño en ventas fue bastante bajo, pero logramos una recuperación en los últimos meses del año que nos permitió acabar el año con una pequeña utilidad.

Desafortunadamente en el sector compras públicas no pudimos participar en los concursos lanzados debido básicamente a diferencia en la especificación técnica de nuestros productos y también por el costo de los mismos, ya que, al ser nuestros productos importados desde Europa, tienen una carga arancelaria importante versus nuestra competencia que importa productos desde Colombia con un tasa del 0% de arancel. Esto hace que nuestro precio sea siempre superior a dichos productos, dejándonos fuera de compras públicas.

En lo que a fabricación local se refiere, seguimos ofreciendo al mercado ecuatoriano las luminarias fabricadas en chapa de acero para tubos fluorescentes, pero en este segmento hay mucha competencia tanto local como de China con precios realmente bajos, lo que no nos permite competir en los proyectos de gran volumen pero sí en aquellos proyectos donde el cliente busca ya un producto con mayor especificación y mejor rendimiento técnico.

## 2. VENTAS

Por lo expuesto, la facturación de la empresa llegó a US\$ 1.396.105,88 vs US\$ 1.600.188,41 del año 2013, que representa un 12,75% de disminución frente a las ventas del 2013, llegando al 79,32% del presupuesto de ventas planteado para el 2014 que fue de US\$ 1.760.000, al final de año debimos incrementar el esfuerzo en todos los departamentos para acercarnos a los valores presupuestados por lo expuesto en el párrafo anterior.

## 3. ACTIVOS FIJOS

El total neto de activos fijos fue de US\$ 103.837,89. Se realizó la renovación de computadores para el Departamento de Contabilidad, Compras y Logística, se adquirieron nuevos computadores y tablets para el Departamento de Proyectos

Para el área de bodegas se adquirieron, racks con divisiones para clasificar de mejor manera el inventario y estaciones de trabajo para nuevo personal.

*[Handwritten signature]*

Una compra importante fue el recuperador de pintura para la optimización del uso de pintura en polvo en producción, generador eléctrico para los diferentes proyectos y además se adquirió un nuevo vehículo con el objetivo de atender oportunamente despachos a los diferentes proyectos.

#### 4. NIIF'S

Se detallan a continuación los principales efectos NIIF'S 2014:

|                                                                      |                      |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Provisión Cuentas Incobrables Cartera de Clientes                    | \$ 1.419,43          |
| Ajuste deterioro del inventario                                      | \$ 132,02            |
| El estudio actuarial por Jubilación Patronal se reversó la provisión | (\$ 4.135,00)        |
| El estudio actuarial por Desahucio se reversó la provisión           | (\$ 1.814,00)        |
| Otras provisiones por deterioro e instrumentos financieros           | \$ 171,16            |
| <b>TOTAL EFECTO NETO NIIF'S</b>                                      | <b>(\$ 4.226,39)</b> |

Este año si tuvimos movimiento de personal básicamente para reorganizarnos.

Se contrató la empresa OSMAG, señor Miguel García para como contador sin relación de dependencia y al señor Juan Francisco Jiménez como asistente contable en relación de dependencia.

Se contrataron una vendedora y un Ingeniero de proyectos, lamentablemente esta contrataciones no dieron los resultados esperados por lo que en este mismo año se debió prescindir de sus servicios.

Para taller se contrató 2 técnicos electricistas y un auxiliar de servicios técnicos.

Se contrato al Dr. Marco Oñate como nuestro médico de ocupacional para continuar con los procesos de SSO en que CIMSA esta comprometida.

Como es conocido por los accionistas en Diciembre 2014 se realizo el cambio de Gerente General.

#### 6. RESULTADOS

Los resultados obtenidos por CIM S.A., se presentan de la siguiente manera comparados con el 2013

|                  | Año 2014          | Año 2013     |
|------------------|-------------------|--------------|
| Ingresos totales | US\$ 1.411.257,38 | 1.608.732,45 |
| Costos y gastos  | US\$ 1.369.494,69 | 1.563.616,71 |

La utilidad del ejercicio 2014 llegó a la suma de US\$ 41.762,69 antes de impuestos y pago de utilidades versus US\$ 45.114,74 del 2013.

La diferencia en los resultados es básicamente por la reducción de la venta explicado en el primer punto.

#### 7. ESTRUCTURA SOCIETARIA

Al 31 de Diciembre 2014 la estructura societaria se mantiene de la siguiente manera:



| ACCIONISTA         |     | % PARTICIPACIÓN | Valor  |
|--------------------|-----|-----------------|--------|
| Vanessa Salazar    | 50% | 10.550          | 10.550 |
|                    | 50% | 10.550          | 21.100 |
| Santiago Nicolalde |     | 100%            | 21.100 |

## 8. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

Nuestras obligaciones con Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Servicio de Rentas Internas y nuestros trabajadores se encuentran al día.

Las cuentas por pagar a nuestros proveedores locales al 31 de Diciembre del 2014 fueron US\$ 112.125,39 y proveedores del exterior US\$ 84.165,50.

Las cuentas por pagar se encuentran enmarcadas dentro de los plazos otorgados por nuestros proveedores.

## 9. PERSPECTIVAS 2015

Uno de los objetivos de CIMSA es continuar con el proceso que se inició este año referente a salud y seguridad ocupacional por lo que esperamos tener aprobado nuestro reglamento para el primer mes del 2015 y nombrar el comité de seguridad.

En el área contable de mano con los nuevos requerimientos por parte de entidades de gobierno esperamos ingresar a la facturación electrónica, así como también iniciar el proceso de cambio de sistema contable, debido a que el que tenemos actualmente ya no cumple nuestras nuevas necesidades.

Para el 2015 nuestro presupuesto de ventas es de USD 1.680.000, dentro de los cuales, está contemplado ventas a proyectos importantes en la ciudad de Quito como el Metro Fase 1, ampliación de Malls que se están planificando para el próximo año y captar nuevos clientes enfocándonos en las oficinas de Arquitectos y proyectos de ahorro de energía donde podamos continuar con la comercialización de los productos Leds.

La Gerencia recomienda que las utilidades obtenidas hasta este año, se repartan a los socios en función de la liquidez que presente la empresa.

Aprovecho la oportunidad para agradecer su confianza y a los trabajadores que han hecho posible el conseguir estos resultados

Santiago Nicolalde  
Gerente General

Atentamente,