

Quito, 23 de marzo de 2015.

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES DE LA COMPAÑÍA SOFIMEN S.A. ANTE LA JUNTA DE ACCIONISTAS, EJERCICIO ECONÓMICO DE 2014,

Señores accionistas:

ANTECEDENTES: La empresa SOFIMEN S.A. fue constituida el 04 de mayo de 2006 e inscrita con fecha 14 de junio en el Registro Mercantil bajo el número 1452. La actividad principal se basa en la prestación de servicios de LIMPIEZA, CONTROL Y CLASIFICACIÓN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS DE ORTOPEDIA DENTO FACIAL. Este proceso es conocido en la actualidad como "Reprocessing" o Reprocesamiento.

Sofimen obtuvo por primera vez la certificación de las Normas de Calidad ISO 9001:2000 el 21 diciembre del 2006.

Sofimen obtuvo la última Re-Certificación de las Normas ISO 9001, versión 2008, el 28 nov 2012. Validación del certificado 18 Enero 2013 - 17 Enero 2016. Acreditación UKA EC10/216199.

El 28 de noviembre 2014 se efectuó la Auditoría de seguimiento sin tener ninguna falla. Por segunda vez tuvimos felicitaciones de los Auditores del Organismo de Certificación SGS por la excelente calidad de nuestro sistema de trazabilidad y de nuestra gestión en general.

1. ENTORNO EMPRESARIAL: Teniendo en cuenta la localización de nuestros clientes, la situación política y socio económico del Ecuador y de los países de Europa sigue siempre siendo fundamental.

Si bien es cierto que la dolarización de la economía ecuatoriana ha engendrado un aumento sensible de los costos de producción, no es menos cierto que la estabilidad resultante debe seguir siendo considerada como una oportunidad.

De manera particular, la claridad y transparencia de los procedimientos y reglamentos aduaneros de libre circulación de las mercancías es un factor clave y esencial para la estabilidad de la actividad.

La reglamentación europea siempre ha sido clara y sigue sin ocasionar ningún incidente.

La reglamentación del Ecuador lo es menos, no existe estabilidad de los procedimientos pero se ha constatado que existe más transparencia en las Instituciones lo cual genera más confianza.

Durante el año 2014 la tasa de cambio Euro/Dólar fue menos favorable para nuestra realidad dolarizada (curso de cambio promedio EURO/ USA\$ = 1,30 en 2014 contra 1,33 en 2013).

Los temores de una tasa mucho más desfavorable para 2015 serían posibles.

2. METAS Y OBJETIVOS (2015-2016):

Nuestras metas y objetivos continúan siendo de largo plazo, pues implica todo un sistema de mejoras planificadas dentro de las normas de calidad.

En el dominio de la ortodoncia:

A presente, la prolongación de la situación de crisis internacional y la de nuestros países-clientes nos confirma que todavía es imposible poner metas sobre volumen de ventas en 2015 y 2016. Se debe:

- Seguir trabajando en la adaptación, desarrollo y aplicación de los programas informáticos para tener un buen apoyo a todos los procesos.

- El nuevo sitio Web más moderno que el anterior y más abierto al mundo entero, sigue funcional. El mismo que es de más fácil manejo para los clientes. Pero se necesita continuar adaptándolo a todas las necesidades de la empresa para que sea realmente interactivo.

- Estudiar nuevos equipos técnicos y nuevas máquinas.

Desde el año 2008, se tomó la decisión de hacer entrar en cuanto se pueda el grupo empresarial dentro de un sistema de gestión de la calidad ISO 13485 (norma ISO específica para los dispositivos médicos) e ISO 14001 (norma ambiental) con la finalidad de constituir finalmente un Sistema de Gestión Integrado QHSE: Calidad, Seguridad, Medio Ambiente e Higiene. Este proyecto sigue siendo nuestra necesidad y meta pero se encuentra todavía en

espera debido al costo de la inversión, y a la dificultad en el país para encontrar capacitación para la norma ISO específica para los dispositivos médicos.

Se considera todavía que mientras dure la crisis sigue siendo poco útil el tratar de buscar más pedidos de los actuales clientes en Europa.

Al contrario, parece mejor el tratar de disminuir gastos para adaptarse al rigor de la crisis en espera de que la situación cambie y vengan "tiempos mejores".

En el dominio de la óptica:

Igualmente se ha continuado durante 2014 la diversificación y la adaptación de los locales, el sistema y los procedimientos de la actividad en el dominio de la Óptica (fabricación de monturas ópticas "hecho en Ecuador").

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LEGALES, ADUANEROS Y LABORALES:

SENAE/EQUAPASS.-

No se ha presentado ningún incidente de importancia en las nacionalizaciones debido al convenio aduanero con la CAE en el año 2009. Solamente cuando hay cambio del personal aforador, algunos procedimientos se hacen menos ágiles, pero con la colaboración de DHL se ha logrado inclusive acelerar el proceso cuando se ha requerido de manera puntual.

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO.-

Es ahora dominio del ARCSA pues se llegó a la decisión de que los dispositivos de ortodoncia y las monturas ópticas son considerados como Dispositivos Médicos.

ISO 9001.-

Desde el 18 de Mayo de 2010, Soflifen S.A. se encuentra Certificada ISO 9001:2008.

Desde 2013 solamente se marca ISO 9001.

La última auditoría de Recertificación ISO por parte de SGS correspondiente al período, se realizó el día 28 de Noviembre de 2012. Acreditación UKA EC10/216199. Validación del certificado 18 Enero 2013 al 17 Enero 2016.

ACTUALIZACIÓN DATOS SRI.-

Durante el mes de enero se hizo los cambios de la nueva dirección y teléfonos en el SRI

LABORAL Y CAPACITACIONES.-

En el año 2014, debido a la persistencia de la situación de crisis en Europa, no se ha visto la necesidad de contratar personal para la producción. Además el personal existente ha permanecido estable y en vista de que posee más experiencia y eficiencia las empleadas existentes se abastecen para la actual producción.

Las capacitaciones se orientan en el dominio de la óptica con Información y formación en la empresa principalmente sobre el ensamblaje de monturas ópticas.

A fines del 2013 se contrato nuevamente a la antigua Asistente Administrativa que se encontraba disponible y que conoce bien los procesos de la actividad principal de la empresa.

Se renovó el contrato del trabajador en general quien ha continuado implementando y desarrollando las instalaciones de las dos actividades de la empresa.

La persona de postventa sigue trabajando de manera no presencial con participación on-line, lo cual no presenta ningún inconveniente.

La capacitación del personal en este año se centró en la ejecución informática para mejorar la entrada de datos de los diferentes procesos en el sistema.

El antiguo Web Máster ha continuado dándonos apoyo voluntario a distancia para con la Asistente administrativa y el resto del personal cuando se le ha requerido. El personal de producción está más experto en la utilización del sitio web para el registro diario de las actividades en el sitio.

Desde el punto de vista social, la competencia del personal de producción es perfectamente adaptada a las necesidades de la empresa.

Se ha dado la oportunidad de aumentar más los ingresos del personal por medio de bonificaciones relacionadas con producción excepcional y con el cumplimiento de las disposiciones.

El nivel técnico y humano de los empleados evoluciona correctamente y su capacitación está organizada de manera teórico/práctica por medio del trabajo diario y los planes de formación en conformidad con las Normas ISO. Es evidente que la experiencia y calificación del personal ha mejorado y ha permitido mejorar el ritmo y la calidad de la producción.

En el dominio de la óptica se trata continuamente de adaptar para esta actividad los principios de organización ISO que ya tenemos para la ortodoncia.

En Bruselas se sigue registrando las informaciones "en tiempo real" de la llegada de los pedidos, lo que permite de mejorar considerablemente la trazabilidad o seguimiento de los mismos, y ser conscientes de los plazos de entrega. El sistema funciona bien.

4. SITUACION FINANCIERA:

Durante el año 2014 el valor de los Ingresos fueron ligera disminución de \$93.678,24 contra \$97.242,09 en 2013 (-3.66%).

Durante el año 2014, el flujo de egresos fue por un valor de \$ 92.319,55 obteniendo una utilidad de \$1.358,69.

Las cuentas por cobrar, llegan a un monto de \$ 22.596,00 divididas de la siguiente manera: cuentas por cobrar Sofimen Costa Rica 7.932,18; un crédito tributario de \$ 14.308,86 por IVA y otros por \$ 354,96.

Los activos fijos tienen un valor histórico de \$ 23.998,53. En el año 2014 el valor del Activo Fijo es de \$ 4.265,77.

RECOMENDACIONES DE GERENCIA:

- Seguir realizando la capacitación del personal de producción, por medio de formación programada y autoformación con los pedidos y la Investigación Informática y de manuales.
- Ser cautos y medir las Inversiones hasta que el ambiente mundial de crisis se reestablezca a un ambiente de confianza para la venta en Europa.
- El proyecto de implementación de la actividad a EEUU y América Latina ha sido abandonado por el momento debido a las dificultades de la Acreditación de la FDA para los EEUU y las dificultades para el desarrollo en este continente debido a la debilidad del sistema monetario y bancario de todos los países de América Latina.
- Seguir implementando y cumpliendo las recomendaciones de las normas ISO, para satisfacción de los clientes (99% en 2014 según informaciones) y para seguir logrando su fidelidad.
- Seguir incrementando y completando el programa Informático con la mejora en el sistema de comercio electrónico
- Seguir preparándonos en la calidad de los procesos para la obtención de las normas ISO 13485 y 14001 para la ortodoncia y 12870 para la óptica.

PERSPECTIVAS 2015:

En el dominio del reprocesamiento de los dispositivos médicos, los Indicativos económicos para el año 2015 permanecen inciertos por el momento. La grande inquietud concierne la tasa de cambio Euro/US\$ que ha bajado de manera muy fuerte estos últimos meses (+/-20%).

Esta caída súbita del Euro engendra una caída equivalente de las recetas de la empresa en el dominio de la ortodoncia.

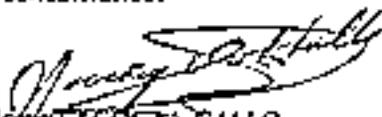
Sofimen S.A. deberá velar por el equilibrio de sus cuentas en este dominio.

En el dominio de la óptica es todavía muy temprano para hacer las previsiones económicas avanzadas.

En 2015 está previsto dentro de la actividad comercial crear una fuerza de venta en todo el país contratando ejecutivos de venta, así como la apertura de un local y oficina en Guayaquil,

Por lo tanto no es seguro que el complemento del volumen de negocios de esta nueva actividad pueda compensar los gastos emprendidos y llegar a un equilibrio de sus cuentas para fines del 2015.

Atentamente.


Nancy ACOSTA GALLO
GERENTE GENERAL
Sofimen S.A.