

CESA

CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

2014

DIRECTORIO

PRESIDENTE

Ing. Juan Carlos Dávalos Cruz

DIRECTORES

PRINCIPALES

Ing. Juan Carlos Dávalos Cruz
Sra. María Teresa Cruz Larrea
Ing. María Isabel Dávalos Cruz
Eco. Jaime Carrera
Ing. Jorge Jarrín Costa

SUPLENTE

Sra. María Leonor Dávalos Cruz
Lcdo. Rubén Montalvo
Arq. María Teresa Dávalos Cruz
Ing. Jaime Tenesaca Rojas
Ing. Jenny Cisneros Aizaga

SECRETARIO

Ing. Jaime Tenesaca Rojas

CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACION

EJERCICIO ECONOMICO 2014

Señores Directores y Accionistas:

El año fiscal 2014, tal como se había previsto, fue un año de incertidumbre con respecto a las políticas económica y monetaria del gobierno, particularmente los últimos meses del año e inicios de éste han sido afectados por los ajustes económicos, salvaguardias cambiarias con los países vecinos, restricciones a las importaciones, cupos, sobretasas arancelarias, reducción de gastos de inversión, etc., producto de la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar. Pese a todos estos factores la economía creció un 3.8% en el 2014.

Los principales logros empresariales de CESA en 2014 se relacionan con lo siguiente:

- **Rendimiento Financiero.-** Una Utilidad Neta a disposición de los accionistas de USD 284.789,54 que representa un 4.72% de las Ventas Netas y 25.89% de rentabilidad sobre el capital.
- Un posible dividendo de USD 132.000 (12% del capital), de así aprobarlo la Junta General de Accionistas, frente a uno de USD 96.000 del año 2013, que representa un incremento del 37.5%.
- Un importante logro empresarial de Cesa en el 2014 fue, el haber dado cumplimiento riguroso a su presupuesto general, pese a la coyuntura de desconfianza e incertidumbre atravesada por el país, No obstante estas condiciones adversas, un resumen del cumplimiento del presupuesto 2014 es como sigue:

RUBROS	PRESUPUESTO DEL 2014	REAL 2014	% CUMPLIMIENTO
Ventas Netas Cerraduras	3'700.000	3'702.156	100.0
Ventas Netas Edesa	2'500.000	2'321.218	92.8
Total Ventas Netas	6'200.000	6'023.374	97.2
Costos	4'064.184	3'929.395	96.7
Gastos Administ. y Ventas	1'735.377	1'607.598	92.6
Gastos No Operacionales	87.600	30.557	34.9
Utilidad antes PT e Impuestos	312.839	455.824	145.7

Como se puede observar en el cuadro anterior se dio mas atención a la venta de cerraduras que produce un mayor beneficio financiero para la Empresa. De otra parte los costos y gastos estuvieron por debajo de los presupuestado, para obtener una Utilidad antes de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta superior en un 45.7% de lo planificado.

- Un importante resultado en la recaudación, se alcanzó un monto de USD 6'668.879, cifra que representa un 99.0% del total de la facturación del 2014.
- **Cumplimiento de Ventas.-** En el 2014 las ventas de cerraduras alcanzó el 100.0%, mientras que se alcanzó un 97.2% de cumplimiento del presupuesto global, ya que las ventas de Edesa, nuevamente por motivos de competencia y políticas de la empresa, se alcanzó al 92.8% de su presupuesto.
- La empresa recibió USD 44,815 por concepto de rebate por haber cumplido las metas impuestas por Edesa en las compras de su producto.
- **Cumplimiento de Producción.-** Se alcanzó una producción de 312.604 unidades, que representa un 3.0% de incremento con relación al 2013, que fue de 303.524 unidades.
- Se ha logrado la normalización de la producción y el mejoramiento en el ritmo de despachos de las importaciones permitió atender oportunamente los requerimientos de los clientes. En el 2015 esperamos mantener los niveles de producción del 2014.

El esfuerzo realizado permite, que a más de mantener en general todas las provisiones para eventuales gastos o pérdidas en niveles requeridos, exista un remanente de Utilidades a disposición de los accionistas de USD 284.789,54, como lo demuestra el cuadro siguiente:

DISTRIBUCION DE UTILIDADES 2014

Utilidades del Ejercicio 2014	USD	455.823,86
(-) 15% Participación Trabajadores		(68.373,58)
Utilidad antes I.R.		387.450,28
(-) 22% Impuesto a la Renta		(102.660,74)
Utilidad Neta		284.789,54
(-) 10% Reserva Legal		(28.478,95)
		256.310,59
(-) 12% de Capital para Dividendo Accionistas		(132.000,00)
Saldo para Reserva de Capital	USD	124.310,59

Del saldo final de Utilidades disponibles, sugerimos se distribuya a los señores accionistas un 12% tomando en cuenta que la reforma de la Ley de Impuesto a la Renta considera gravable a los dividendos.

De acuerdo con lo dispuesto en el Art. Vigésimo Cuarto, literal f) de los Estatutos, el Directorio debe aprobar el Presupuesto de la empresa, el mismo que se somete en extracto a continuación y en Anexo 5 se encuentra detallado, para su análisis y aprobación y un cuadro de Flujo de Fondos en Anexo 6, relacionado con la aplicación del mismo.

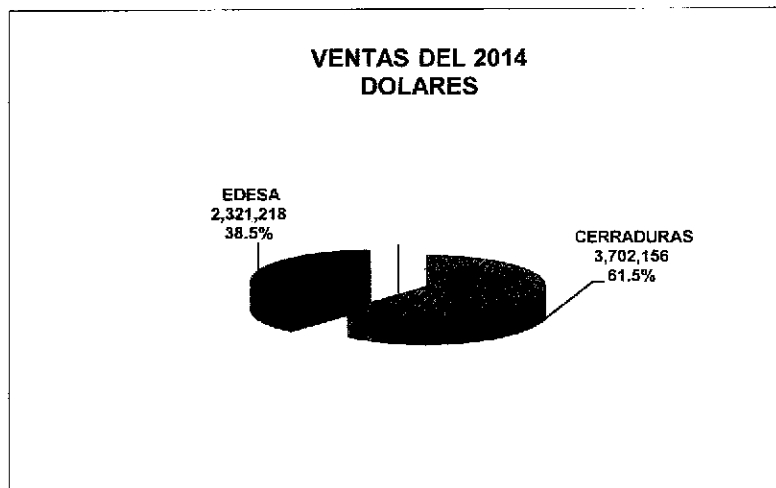
RESUMEN PRESUPUESTO 2015			%
VENTAS NETAS		6,450,000	100.00%
COSTO DE VENTAS		-4,173,349	64.70%
		2,276,651	
GASTOS		-1,846,684	28.63%
Sueldos y Beneficios	-958,458		
Comisiones Ventas	-144,480		
Alimentación	-35,068		
Arriendos	-27,024		
Servicio Básicos	-31,476		
Seguros	-30,000		
Fletes	-65,520		
Mant. Vehículos, Combustibles	-62,160		
Viajes empleados	-61,596		
Suministros Oficina	-17,160		
Honorarios Profesionales	-21,600		
Suscripciones Imp. Municipales	-35,196		
Capacitación, Publicidad	-24,000		
Intereses Préstamos	-80,196		
Jubilación Patronal	-102,000		
Indeminizaciones	-30,000		
Implementación Seguridad y Salud	-24,000		
Varios	-96,750		
UTILIDAD DEL EJERCICIO USD		429,967	6.67%

La administración de la empresa hará su mejor esfuerzo para cumplir con el presupuesto planteado para el 2015, sin embargo debido a la desaceleración de la economía, los ajustes arancelarios, la falta de liquidez etc., nos obliga a revisarlo en el mes de Julio de 2015, y hacer los ajustes que sean necesarios.

Presentamos como anexos los Informe detallados de Ventas, Contraloría y Cobranzas, que esperamos ilustren a satisfacción a los señores Accionistas con respecto a los hechos de CESA en el 2014.

1- ANALISIS DE VENTAS

Las ventas totales de Cerraduras Ecuatorianas S.A. en el 2014 fue de USD 6'023.374, en las líneas de cerraduras se vendió un total de USD 3'702.156 que representa el 61.5% de las ventas totales y en la línea de EDESA USD 2'321.218 que representa un 38.5% de las ventas totales.



Como se puede observar en el gráfico anterior, seguimos dando prioridad al cumplimiento de ventas en los productos de mayor rentabilidad, como son las cerraduras CESA y las de producción nacional, logrando cumplir el presupuesto de 2014 en el 100.0%, en cambio en la línea de Edesa se alcanzó el 92.8% del presupuesto.

En cuanto a la distribución de las ventas por región, tenemos que en la Región 1 se alcanzó al 67.0% y en Región 2 el 33.0%.

En Anexo 1 encontramos el Informe de Ventas de 2014, con un análisis detallado de las ventas por línea, unidades y valores.

2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 2.1 En el año 2014 el departamento de Crédito y Cobranzas ha logrado una adecuada aplicación de los procedimientos de control, minimizando los riesgos en la concesión de créditos a los clientes a nivel nacional.

Con clientes de Región 1 y de Región 2 con deudas vencidas superiores a los 90 días, se ha procedido a gestionar el cobro, negociando o celebrando convenios de pago con visitas directas del Jefe de Crédito y Cobranzas.

Dejamos constancia que de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), la empresa tiene provisionado el 100% de cartera de clientes vencida más de 365 días, por lo tanto no afectará financieramente a los resultados del año 2015, en caso de que no se cobre algún valor.

Los días de cartera al 31 de Diciembre de 2014 se ubicaron en 65, debido a que nos hemos visto obligados a extender los plazos a 60 y 90 días en negociaciones importantes de cerraduras, para poder competir en el mercado.

En Anexo 4, encontramos un informe detallado de la gestión realizada por el departamento de Cobranzas y recomendaciones para el 2015.

- 2.2 Hay que destacar la gestión de Contraloría de la empresa en la vigilancia del cumplimiento de las políticas y procedimientos determinados por la Dirección de la compañía, en el control y monitoreo permanente de las cuentas por cobrar a clientes, control oportuno sobre las obligaciones tributarias y el control y seguimiento de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Desde Enero de 2014, Contraloría viene manejando de la mejor manera el área de Talento Humano, en control de asistencia, permisos, horas extras, vacaciones, etc.. por lo tanto no hemos llenado la vacante del cargo de Recursos Humanos. El informe de actividades de Contraloría en el 2014, se puede observar en Anexo 3.

- 2.3 Los últimos meses nos hemos dedicado con intensidad al desarrollo e implantación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional de la Empresa, enmarcados dentro de los lineamientos exigidos en la extensa normativa legal del IESS y del Ministerio de Relaciones Laborales, previo a la auditoría del sistema que está prevista para los primeros días de Mayo.

El desarrollo de las actividades de Implantación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional, lo hemos realizado con el asesoramiento de la empresa Sisoma Ecuador Consultores Cía. Ltda., gestión que se encuentra avanzada y que esperamos estar listos para la auditoría.

Los trabajadores se encuentran comprometidos con esta gestión, lo han asumido con seriedad, los responsables del sistema y comités, vienen desarrollando sus actividades con disciplina, también se encuentran conformadas todas las brigadas de emergencia.

Debemos anotar que la implantación, seguimiento, control y mejora continua del Sistema de Gestión, se debe a que hemos tenido un adecuado programa de capacitación a diferentes niveles de organización involucrada en este proceso.

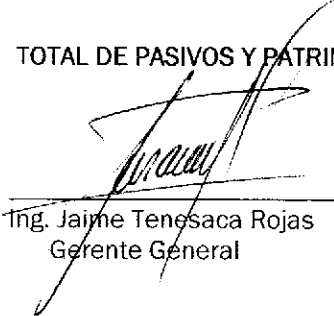
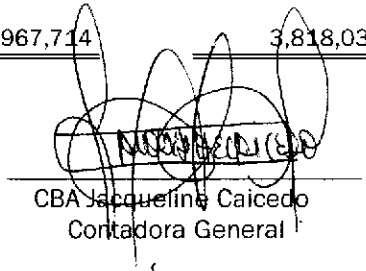
- 2.4 La empresa ha cumplido oportunamente con sus obligaciones tributarias, encontrándose al día en la presentación de las declaraciones de impuestos, así como información con diferentes instituciones públicas.

A continuación se puede observar los Balances General y de Resultados al 31 de Diciembre de 2014, comparados con el 2013, de los mismos que más adelante explicamos brevemente algunos rubros.

CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013

(Expresado en dólares americanos)

	<u>2,014</u>	<u>2013</u>
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y equivalentes	57,006	140,785
Clientes	1,155,221	958,453
Inventarios	2,071,389	2,061,729
Otras Cuentas por Cobrar	69,843	51,181
Gastos Anticipados	2,341	2,013
Total Activos Corrientes	<u>3,355,800</u>	<u>3,214,161</u>
EDIFICIOS Y TERRENOS	392,420	405,799
MAQUINARIA Y EQUIPO	166,178	144,758
INVERSIONES EN ACCIONES	<u>50,996</u>	<u>50,996</u>
OTROS ACTIVOS	<u>2,320</u>	<u>2,320</u>
TOTAL DE ACTIVOS	<u><u>3,967,714</u></u>	<u><u>3,818,034</u></u>
PASIVOS Y PATRIMONIO		
PASIVOS CORRIENTES		
Obligaciones Bancarias	245,054	416,165
Proveedores	507,294	420,902
Gastos Acumulados y otras cuentas	237,714	263,348
Total Pasivos Corrientes	<u>990,062</u>	<u>1,100,415</u>
PASIVO A LARGO PLAZO	1,104,967	1,033,570
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	<u>1,872,685</u>	<u>1,684,049</u>
TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO	<u><u>3,967,714</u></u>	<u><u>3,818,034</u></u>
 Ing. Jaime Tenesaca Rojas Gerente General	 CBA Jacqueline Caicedo Contadora General	

CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS
 POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013
 (Expresado en dólares americanos)

	<u>2,014</u>	<u>2013</u>
VENTAS NETAS	6,023,374	5,989,726
COSTO DE VENTAS	<u>-3,929,395</u>	<u>-3,922,115</u>
MARGEN BRUTO	<u>2,093,979</u>	<u>2,067,611</u>
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	<u>-1,607,598</u>	<u>-1,638,305</u>
UTILIDAD EN OPERACIONES	<u>486,381</u>	<u>429,306</u>
OTROS INGRESOS (GASTOS)		
Gastos Financieros	-96,770	-94,283
Otros Gastos	-21	-200
Otros Ingresos	66,234	86,758
Total	<u>-30,557</u>	<u>-7,725</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	<u>455,824</u>	<u>421,581</u>
MENOS:		
Participación a Trabajadores	-68,374	-63,237
Impuesto a la Renta	-102,661	-72,577
Reserva Legal	0	-28,577
Total	<u>-171,035</u>	<u>-164,391</u>
UTILIDAD NETA DEL AÑO	<u>284,789</u>	<u>257,190</u>

Ing. Jaime Tenesaca Rojas
 Gerente General

CBA Jacqueline Caicedo
 Contadora General

El Costo de Ventas

El Costo de Ventas en el 2014, fue el 65.2% de las Ventas Netas, que representa una disminución del 0,4% frente a lo presupuestado que fue 65.6%.

Los Gastos de Operación

Corresponde a los Gastos Administrativos y de Ventas, fueron del 27.2% de las Ventas Netas, que representa una disminución del 0.7% del porcentaje presupuestado que fue de 27.9%. Sin embargo debemos aclarar que este resultado se produce debido a que no se utilizó el leasing para mejoramiento de maquinaria y un gasto menor en Jubilación Patronal e Indemnizaciones por Desahucio.

Los Gastos Financieros

Esta cuenta comprende los intereses de obligaciones bancarias y de otros acreedores, representó apenas un 1.6% de las Ventas Netas, pues, en el presente período alcanzó a USD 96.769.

El Patrimonio

El Patrimonio contable de la Empresa al 31 de Diciembre de 2014 alcanzó a USD 1'872.685, que representa un incremento de 11.2% con relación al año 2013.

Indices Financieros

INDICES	A DIC 2014	A DIC 2013
Indice de Liquidez	3.39	2.92
Indice de Solvencia	1.89	1.79
Prueba Acida	1.30	1.00
Apalancamiento Total	1.12	1.27
Apalancamiento a C.Plazo	0.53	0.65
Días de Venta en Cartera	65	56
Indices de Rentabilidad:		
Utilidad Bruta/Ventas Netas	34.8	34.5
Utilidad Neta/Ventas Netas	7.6	7.0

4C/PC
 AT/PT
 BW + CXC/PC
 PAT/P.T
 PAC/PC

Como se podrá observar en el cuadro anterior, los índices financieros obtenidos en el presente ejercicio reflejan que la empresa mantiene un buen nivel de solidez económica y financiera, a la vez que han mejorado con relación a los del año 2013.

Debemos resaltar que pese a la incertidumbre generada por las políticas del gobierno durante el año, la empresa ha logrado incrementar sus niveles de Utilidad Bruta y Neta, alcanzando a una 34.8% y 7.6% respectivamente, gracias a que hemos logrado controlar estrictamente los niveles de costos y gastos.

3. ASPECTOS TECNICOS

- 3.1 La producción en unidades en el año 2014 alcanzó a 312.604 unidades, con un incremento de 9.080 unidades con relación al año 2013, que representa el 3.0% de incremento.
- 3.2 La producción del año 2014 fue planificada para alcanzar 279.158 cerraduras de mueble, y 30.800 cerraduras de cortina metálica. El cumplimiento logrado es de 288.241 cerraduras de mueble que representa el 103.3% y 24.363 cerraduras de cortina metálica logrando el 79.1% con relación a lo planificado, pero suficiente para tener un stock de 8 meses de venta. En Anexo 2 se puede observar el informe detallado de producción.



- 3.3 Nuevamente insistimos en la preocupación sobre los 33 años de antigüedad de la inyectora de metales, si bien el mantenimiento mecánico, hidráulico y eléctrico ha permitido su funcionamiento normal durante el año 2014, sin embargo no existe un equipo alternativo que cubra algún problema que podría presentarse en el futuro.

4. PRESUPUESTO PARA EL 2015

El país enfrenta un año difícil, la caída del precio del petróleo que disminuye los ingresos estatales y la apreciación del dólar, ha llevado al gobierno nacional a implementar una serie de ajustes económicos, como imponer salvaguardias cambiarias, sobretasas arancelarias, restricciones a las importaciones, reducción de gastos de inversión, recorte del presupuesto, etc., que refleja un panorama difícil para el 2015 a nivel empresarial. Pero en medio de las crisis siempre hay oportunidades y esta no es la excepción. Frente a este panorama complejo, nuestra responsabilidad será en primer lugar la de mantener los logros obtenidos el año anterior y, dependiendo de las condiciones que ofrezca el país incrementar los mismos, condición que se podría revisar hacia la mitad del 2015, para justificar la correspondiente reforma del presupuesto.

4.1 PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL 2015

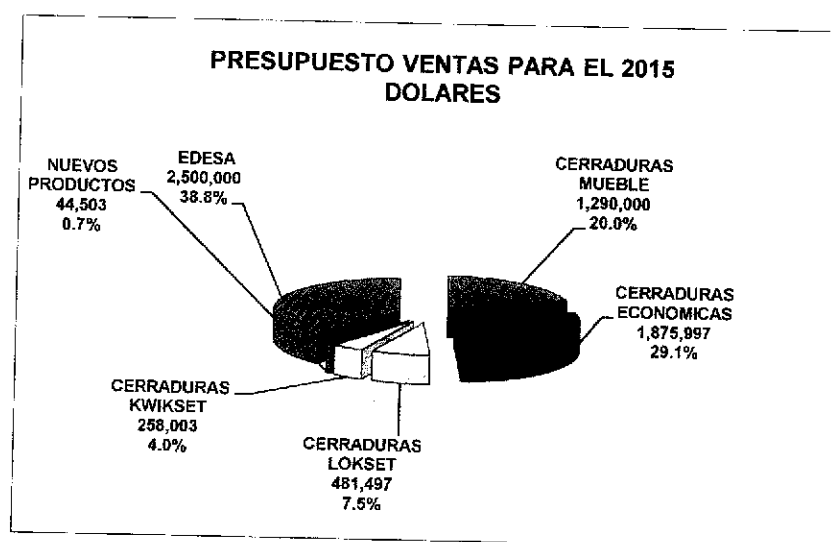
Con estos antecedentes se plantea un presupuesto de ventas total de USD 6'450.000, con lo que CESA asume el riesgo calculado de un incremento del 7.1%, frente a las Ventas Netas del 2014.

Debemos dejar constancia que el cumplimiento del presupuesto de ventas nos exige: lograr que los proveedores del exterior de producto terminado entreguen los Certificados de Conformidad de Producto, lograr la importación de partes y piezas de cerraduras para que CESA lo ensamble y que obtengamos los Certificados de Conformidad de Producto para nuestra producción nacional, temas que venimos trabajando para cumplir con la normativas vigentes ecuatorianas.

Los cambios contemplados en la composición de las ventas en dólares para el 2015 frente a las Ventas del 2014 nos exige: incrementar las ventas de cerraduras de mueble en un 17.4%, incrementar las ventas de las cerraduras kwikset en un 7.5%, y las económicas y Lokset incrementar un 1.0% y 0.4% respectivamente; y en productos nuevos se incrementa en 63.9%; mientras que Edesa se incrementa un 7.7% para cumplir con el presupuesto exigido por el proveedor. La composición de las ventas presupuestadas por línea para el 2015 sería como sigue:

LÍNEAS	VENTAS DOLARES 2014	PRESUPUESTO DOLARES 2015	VARIACION %
Cerraduras Mueble	1'098.565	1'290.000	17.4
Cerraduras Económicas	1'856.797	1'875.997	1.0
Cerraduras Lokset	479.712	481.497	0.4
Cerraduras Kwikset	239.923	258.003	7.5
Otros - Nuevos Productos	27.159	44.503	63.9
Total Cerraduras	3'702.156	3'950.000	6.7
Edesa	2'321.248	2'500.000	7.7
TOTALES	6'023.374	6'450.000	7.1

En cuanto a la participación de las líneas en el total de ventas, tenemos que las líneas de cerraduras representan el 61.2% del total, de las cuales el 29.1% son cerraduras económicas, el 20.0% cerraduras de mueble, 7.5% cerraduras Lokset; 4.0% cerraduras kwikset y 0.7% nuevos productos; mientras que Edesa tendría una participación del 38.8% del total de ventas. A continuación presentamos el gráfico al respecto:



ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA EL 2015

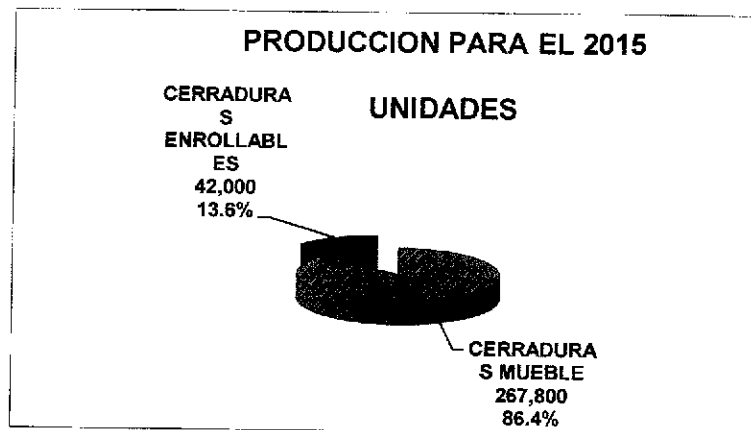
- Los precios de los productos, tanto importados como de producción nacional se han visto incrementados ya sea por la aplicación de las sobretasas arancelarias ó por incrementos de costos de importación de materia prima e insumos, además de la dificultad que se presenta por no poder cumplir con la normativa para importar productos, originando una situación crítica de la cual debemos aprovechar, importando partes y piezas, ensamblando e incrementando la producción de cerraduras de mueble.
- Realización de promociones mensuales de productos de lenta rotación y liquidaciones trimestrales de productos discontinuados o devueltos por los clientes.
- Con un plan de capacitación permanente al personal de nuestros clientes ferreteros, con el fin de que conozcan a fondo nuestros productos y todas sus bondades y beneficios. Adicionalmente ofreciéndoles premios a los *responsables de la compra y a los vendedores de mejores resultados en la venta de productos de CESA.*
- Seguiremos buscando la introducción de nuevos productos importados al portafolio de CESA.

4.2 PRESUPUESTO DE PRODUCCION PARA EL 2015

La producción para el año 2015 alcanza a 309.800 unidades, lo que representa un presupuesto igual al del año anterior, pero que es suficiente con el inventario existente para cumplir con las ventas planificadas para el 2015 y mantener un inventario mínimo de 12 meses, suficiente para garantizar atención a los pedidos en forma inmediata.

La línea de cerraduras de mueble en el 2015 alcanzaría una producción de 267.800 unidades, mientras que las cerraduras para cortina metálica alcanzará a 42.000 unidades.

La distribución de la producción en unidades para el 2015 se refleja en el gráfico siguiente:



PROYECCIÓN DE COSTOS 2015

Los Costos para el 2015 representan un 64.7% de las Ventas Netas, porcentaje inferior al obtenido en el 2014 que fue del 65.2%. Dejamos constancia que esta proyección no contempla cambios que se originaren por la aplicación de los ajustes arancelarios y cumplimiento de la normativa para importaciones, que a CESA aún no le ha tocado.

PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS 2015

Representan el 27.3% de las Ventas Netas de la compañía para el 2015, prácticamente igual a los gastos del 2014. Los Gastos Financieros representan una carga del 1.3% y corresponde a Intereses Bancarios y de otros acreedores.

PROYECCIÓN DE RESULTADOS AL FINAL DE 2015

De no presentarse eventos extraordinarios propios del mercado o de las políticas económicas nacionales, aspiramos obtener al finalizar el año una Utilidad antes de participación trabajadores e impuestos de US\$ 429.967, que significaría un 6.7% del total de Ventas Netas del año ó un 39.1% del Capital Social de la compañía.

5. ASPECTOS GERENCIALES

La Administración de la empresa mantiene su firme propósito de luchar por lograr los siguientes aspectos.

- 5.1 Iniciamos las gestiones para lograr las autorizaciones para comercializar productos importados y nacionales en el Mipro y el INEN, a través de la suscripción del Convenio para importar producto terminado con la primera institución y la consecución de certificados de conformidad de los productos. Debemos cumplir con estas normas y aprovechar que varias empresas de la competencia han dejado de importar y no complicarse con el incumplimiento

de las normas. Estas empresas ya han empezado a buscarnos para comprarnos cerraduras.

- 5.2 Tuvimos una primera reunión con Pedro Da Silva, Gerente Regional para América Latina de nuestro proveedor de cerraduras Kwikset, Spectrum Brands, en la que se planteó la posibilidad de que CESA ensamble cerraduras Kwikset. El mismo que se comprometió a visitarnos en este mes de Abril, acompañado del Director para América Latina para analizar la propuesta de ensamblaje.
- 5.3 A través de nuestra Presidenta Ejecutiva, gestionamos también la posibilidad de importar partes y piezas de cerraduras desde los proveedores de China, con el objeto de evitar las exageradas sobretasas arancelarias que para el caso de importación de producto terminado, alcanza a 15% más 45%.
- 5.4 Seguiremos aportando con todos los recursos humanos, materiales y económicos para completar la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional de la Empresa y su posterior mantenimiento, tomando en cuenta los lineamientos del Sistema de Auditorías de Riesgos del Trabajo (SART), y evitarnos en el futuro sanciones del Ministerio de Relaciones Laborales o el IESS.
- 5.6 Como se podrá observar hemos planteado temas delicados, que requieren un gran compromiso de directivos, trabajadores y apoyo de los accionistas para cumplir con estos propósitos.

6. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL

La Administración de la Compañía desarrolla su gestión de conformidad con las disposiciones determinadas en las Juntas Generales y de Directorio, por lo tanto la empresa cumplió con las mismas en los campos comercial y administrativo, así como en los aspectos: laboral, tributario, de ordenanzas, y otros de tipo legal.

Expresamos nuestro agradecimiento a los miembros del Directorio que supieron confiar en CESA y le ofrecieron su consejo sabio para que se haya podido cumplir con trabajadores, proveedores e instituciones financieras en momentos en que las inseguridades del ciclo económico 2014 así lo exigieron.

Atentamente,
CERRADURAS ECUATORIANAS S.A.

Ing. Jaime Tenesaca Rojas
GERENTE GENERAL

Quito, Abril de 2015

- REVISAR PAGOS SRI IMPUGNACIONES
- COMPRA INYECTORA
- INF. BERENSON : GRAFICO 5 AÑOS - VENTAS - CRECIMIENTO Y MERCADO
- RESULTADO
- INVICUADO % CRECIMIENTO POR LINEA: UNIDADES - \$.