

Quito, 23 de Marzo del 2015

Señores Accionistas
STK ILUMINACION CIA. LTDA.
Presente.

Estimados accionistas:

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía, y en cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, pongo a su consideración, el informe del ejercicio económico del año 2014:

1. **Obras y proyectos realizados en el año 2014:** hemos buscado mantener la buena imagen de servicio al cliente, con la presentación de nuevos productos en nuestro portafolio, como lo fueron las líneas Magic, Vintage, Barrisol y LED, así como la capacitación a nuestros diseñadores para motivarlos a nuevos y novedosos parámetros de diseños; con lo cual considero que hemos cumplido las expectativas.
2. Cumplimiento con las disposiciones adoptadas en las Juntas Generales de Accionistas; He puesto mucho énfasis en cumplir las disposiciones legales en todo lo referente a asuntos administrativos en general, que son de mi competencia. Como lo comprueban los datos del Balance General al 31 de Diciembre del 2014, la situación financiera de la Compañía es de solvencia y seguridad. Sin embargo tuvimos una notable disminución en nuestras ventas, a pesar de lo cual la empresa puede cumplir todas sus obligaciones.
3. En cuanto a los resultados, los ingresos anuales fueron de US \$ 2,109,123.83, menos los costos y gastos operacionales que ascendieron a la suma de US \$ 1,770,535.59; tenemos que la utilidad líquida y realizable del ejercicio es de US \$ 338,588.24, la misma que después de la respectiva distribución del 15% a trabajadores por 50,788.24, del descuento del 22% impuesto a la renta por un valor de US \$ 62,393.01 y de la compensación de otros resultados por 26,319.00, determina el valor de US \$ 199,087.99 para distribución a socios.

4. En el año 2014 hemos trabajado en ventas con los clientes al por mayor, respecto al 2013, creamos 3 categorías de acuerdo a sus volúmenes de compra anual, para beneficiar a nuestros mejores clientes mayoristas.
5. Cerramos importantes negocios que se reflejarán en las ventas del 2015 con algunas constructoras, afianzando aún más nuestra relación comercial con ellas.
7. Capacitaciones; realizamos certificaciones de trabajo en alturas, para los quipos de instalaciones y ventas, capacitaciones varias con la Cámara de Comercio para los empleados de administración y certificamos a nuestros instaladores en riesgos Eléctricos.
8. Cartera y cobranzas; cambiamos nuestra política de ventas, separando la venta de los productos y de las instalaciones (servicios). Para retirar el producto de nuestras bodegas el cliente final debe tener pagado en un 100% el valor del mismo, la instalación la cancela en el momento que se termine. Como consecuencia a esta medida bajamos en un 50% nuestra cartera. La cartera existente actual se debe a cuentas con clientes mayoristas y contratos con constructoras principalmente.
8. Los pronósticos en la construcción para el 2015 son inferiores a los años anteriores, debido principalmente a sobre aranceles y normas en las importaciones. Argumento importante que analizamos para calcular la proyección del 2015. Nos preparamos para mantener el nivel de ventas del 2014.
9. Finalmente, para ratificar lo expuesto anteriormente, pongo a su consideración el Balance General y el Estado de Resultados.

Seguro de recibir de parte de todos los accionistas, la aprobación del presente informe, quedo de ustedes.

Muy atentamente,



Mario Vargas Trujillo

Gerente General.