

Quito, Marzo del 2015

Señores  
Junta Directiva  
EDESA S. A  
Ciudad

De conformidad con lo previsto en los estatutos sociales de la compañía, cumplimos con presentar, para su conocimiento y aprobación el informe de labores del ejercicio 2014.

## I ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE 2014

El año 2014 estuvo marcado por una serie de sucesos políticos y económicos importantes. La publicación de la Ley del Código Orgánico Monetario y Financiero que contempla entre otros asuntos relevantes la operatividad de la moneda electrónica como medio de pago alternativo al dólar, la inclusión del impuesto del 0,50% a los créditos otorgados por las entidades del sistema financiero privado destinado para Solca. El crecimiento de la deuda pública producto del retorno a los mercados internacionales financieros a través de una emisión de bonos y una operación swap de oro realizada con un banco americano, y la venta anticipada de petróleo realizada con China han dado como resultado que el endeudamiento gubernamental llegue aproximadamente al 30% del PIB.

La firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea es sin duda uno de los mayores logros alcanzados por el régimen luego de 4 años. La paralización de la Refinería de Esmeraldas para rehabilitación del complejo industrial que durará 13 meses generará un impacto importante para la balanza comercial. La disminución acelerada del precio del barril de petróleo va a generar cambios imprevistos para sostener el modelo económico planteado desde que asumió el poder.

En el plano político, el Gobierno Nacional sigue debatiendo la posibilidad de presentar "enmiendas" a la Constitución de la República para propiciar la reelección indefinida en el Ecuador. Bajo este escenario el Presidente Correa podría permanecer en el poder por varios años.

El crecimiento económico del país fue el 3,54% según estimaciones del Banco Central del Ecuador. La tasa de desempleo fue de 4,54% al cierre del año, inferior a la tasa del cierre del 2013 que fue de 4,54%.

El precio del petróleo se mantuvo estable durante los primeros tres trimestres del 2014 registrando un promedio de US \$93,43. Al cierre del año el precio fue de US\$ 45,05.

La inflación del año fue del 3,67% que es una tasa mayor en 0,97 puntos porcentuales a la registrada en el año 2013 que registró 2,70%. En el sector externo de la economía, las exportaciones acumuladas al mes de diciembre del 2014 ascendieron a US\$ 25.732 MILLONES, un incremento del 3,56% con relación al 2013, mientras que las importaciones por su parte,

alcanzaron US\$26.459 MILLONES un incremento del 2,20% contra el año anterior, registrando un déficit de la balanza comercial de US\$ 727 MILLONES. Cabe señalar que las exportaciones petroleras decrecieron el 5,71% mientras que las no petroleras se incrementaron en el 15,73%; mientras que por el lado de las importaciones el impacto estuvo dado por los combustibles que se incrementaron en 8,27%, las no petroleras se incrementaron en el 0,4%.

La Reserva Monetaria Internacional de Libre Disponibilidad que cerró en diciembre del 2013 en US\$ 4,360.50 millones alcanzó a US \$ 3,949.10 en diciembre del 2014, registrando una disminución del 9,3%.

De la información disponible, la deuda pública externa se ubicó al cierre del año en US\$ 17.582.70 millones lo que representa el 17,4 % del PIB.

## II PROYECCIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS PARA 2015

El inicio del año 2015 muestra un escenario de mayores dificultades, que tienen que ver con los inconvenientes para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada y la caída del precio del petróleo que se dio a partir del segundo semestre del año 2014. Esto va a generar un menor nivel de crecimiento con relación a los años anteriores.

Esta situación ha llevado a que se dé un incremento en el endeudamiento público, si bien este sigue siendo sostenible comparado con otros países de la región. En base a la dinámica económica actual, que depende principalmente de la inversión pública, es fundamental acceder a fuentes de financiamiento que permitan cubrir necesidades fiscales y el déficit proyectados entre 8.000 y 9.000 millones de dólares.

En materia fiscal, se espera que la recaudación tributaria mantenga la misma tendencia de crecimiento de los últimos años incluyendo la recaudación prevista de 500 millones por la Ley de Remisión de Intereses Multas y Recargos que se tramita en la Asamblea Nacional.

En cuanto a otros indicadores económicos como inflación y desempleo, se proyecta una tasa de inflación mayor de 4% y el mantenimiento de los niveles de desempleo menor al 5%.

La tendencia a la baja de los precios del petróleo, la apreciación del dólar y la devaluación de las monedas locales en los países vecinos Colombia y Perú, desembocó en la decisión del Gobierno de establecer una sobretasa arancelaria adicional a los aranceles aplicables vigentes, con el propósito de regular el nivel de importaciones y de esta manera salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos. El sistema de sobretasas de entre 5% y 45% para 2800 partidas de productos, principalmente para bienes de consumo, será temporal por 15 meses y está amparado en los principios establecidos por la Organización Mundial del Comercio, tiene como objetivo fortalecer el esquema de dolarización que se mantiene en el Ecuador.

### III INFORME DE GESTIÓN

#### COMERCIAL

##### Mercado Nacional

En el mercado nacional durante el año 2014 pudimos aprovechar el entorno favorable creado por la política gubernamental para apoyar al sector de la Construcción inyectando una suma importante de dinero lo que permitió un agresivo movimiento de todos los créditos hipotecarios con lo que logramos alcanzar un crecimiento del 10% con relación al año 2013 y contra plan se obtuvo un cumplimiento de 100%, como se detalla por canal.

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		110%	98%
RETAIL		114%	102%
RUTA		106%	99%
Total General		110%	100%

En unidades, se obtuvo un crecimiento del 6% y un cumplimiento contra plan del 99%.

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		97%	85%
RETAIL		114%	93%
RUTA		104%	105%
Total General		106%	99%

Es importante recalcar que el 2014 el área comercial realizó un trabajo focalizado en cada uno de los canales fortaleciendo la estructura organizacional y atendiendo en forma especializada a cada canal. Se incluyó en la nómina un Gerente Regional Costa que cuida el desarrollo de todos los canales en su zona de influencia.

##### 1. Porcelana Sanitaria.

En esta categoría crecimos 10% en dólares y 7% en unidades como se detalla a continuación.

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		114%	99%
RETAIL		112%	99%
RUTA		106%	101%

Total General	110%	100%
---------------	------	------

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		95%	91%
RETAIL		111%	100%
RUTA		109%	106%
Total General		107%	102%

Si analizamos el desempeño por canal en esta categoría de productos podemos ver que Proyectos fue el canal con mejor desempeño ya que presenta un crecimiento en dólares del 14% gracias al dinamismo de la industria de la construcción tanto en proyectos privados como en proyectos públicos, en donde tuvimos una activa participación..

## 2. Grifería

Grifería tuvo un crecimiento el año 2014 alcanzando un 6% en dólares y 4% en unidades. Se definió un portafolio renovado, se introdujeron nuevas líneas en el segmento alto y económico, nos enfocamos en las asesorías de instalaciones y capacitación a los promotores en puntos de venta de retail donde tuvimos el mayor crecimiento.

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		93%	70%
RETAIL		115%	111%
RUTA		101%	105%
Total General		104%	99%

El desempeño en dólares también mantiene una misma tendencia en alza.

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		96%	87%
RETAIL		115%	102%
RUTA		103%	91%
Total General		106%	95%

La introducción de nuevas líneas en el segmento alto y económico, apoyó la venta de forma incremental en los dos canales de mayor crecimiento, Retail y Cobertura.

## 3. Broncería.

Esta categoría registró un crecimiento en unidades del 1% y dólares decrecimos 2%. No se cumple el plan por el entorno competitivo de otras marcas y productos chinos de bajo costo así como por algunos problemas en el abastecimiento de esta línea de productos.

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		119%	96%
RETAIL		98%	87%
RUTA		96%	82%
Total General		98%	85%

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		120%	105%
RETAIL		102%	80%
RUTA		99%	87%
Total General		101%	86%

#### 4. Complementos.

Respecto a la categoría de complementos tiene un importante rol en el año 2014, con un crecimiento 2014 vs. 2013 del 10% en dólares y 10% en unidades. El canal de mayor crecimiento fue Cobertura con un crecimiento del 19% en dólares.

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		95%	117%
RETAIL		115%	127%
RUTA		119%	101%
Total General		110%	116%

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		92%	76%
RETAIL		118%	95%
RUTA		115%	118%
Total General		110%	97%

Si observamos el desempeño por semestre, el primer semestre se inicia con un agresivo crecimiento del 18%, sin embargo se desacelera el performance en el segundo semestre al 4% en

unidades y 7 % en dólares. Dando un total de crecimiento anual del 10% tanto en dólares y unidades vs el 2013.

#### 5. Serviedesa.

En esta categoría tuvimos un desempeño muy positivo respecto del año 2013, el canal con mayor crecimiento fue Retail con un crecimiento del 17%.en dólares

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		108%	107%
RETAIL		117%	111%
RUTA		103%	95%
Total General		108%	101%

La misma tendencia en unidades.

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		106%	116%
RETAIL		112%	81%
RUTA		100%	105%
Total General		104%	98%

#### 6. Bañeras.

Finalmente en esta categoría logramos un importante desempeño. Con la inclusión de nuevas líneas de bañeras, cabinas , logrando un crecimiento del 11% respecto al año 2013.

Suma de Dólares	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		109%	94%
RETAIL		112%	97%
RUTA		107%	90%
Total General		111%	96%

Suma de Unidades	Año		
	Canal	14 vs 13	Vtas. vs Plan
PROYECTOS		97%	64%
RETAIL		92%	82%
RUTA		81%	127%
Total General		91%	84%

El canal de mayor aporte fue Retail, especialmente en nuestras salas de ven

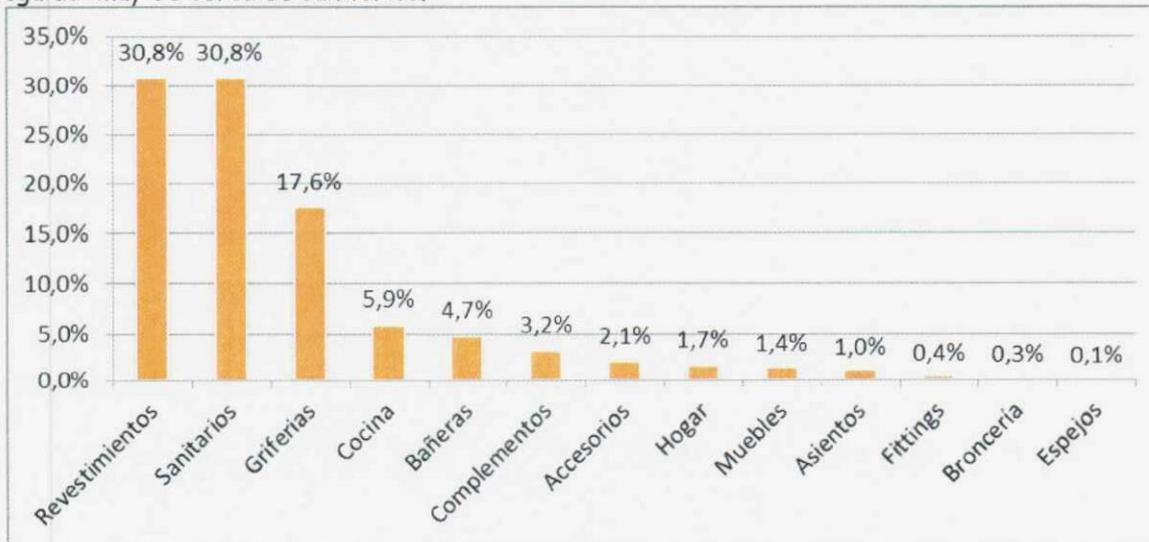
En resumen el 2014 fue un excelente año de ventas, con cumplimiento del presupuesto de ventas en dólares y un crecimiento vs el año 2013 de 2 dígitos.

### BATH AND HOME CENTER

Bath&Home Center, la cadena de tiendas de Edesa especializada en acabados y remodelación de ambientes, presenta en el 2014 un crecimiento del 15% en relación al 2013, reflejando un permanente crecimiento, que se puede evidenciar al duplicar sus ventas en los últimos 4 años.

Entre las categorías de mayor crecimiento durante el 2014 están accesorios ( 74%), muebles (crec 56%), sanitarios ( crec 20%) , cocinas ( crec 30%) , entre las principales.

A continuación se detalla la participación por sector, donde se observa la importancia de cada línea para el negocio. En este grafico cabe recalcar que revestimientos fue la primera categoría seguida muy de cerca de sanitarios.



El año 2014 el sector de revestimientos se cerró con un crecimiento del 12% en la categoría. Es importante destacar que para revestimientos fue un año atípico por la incorporación de nuevos requisitos de importación por parte del gobierno que produjeron un importante desabastecimiento en el primer semestre; el cual fue administrado exitosamente en el segundo semestre, revirtiendo la tendencia hacia el crecimiento.

Al analizar el desempeño por zona durante el 2014 la Sierra creció en un 10%, donde la unidad de ventas que más se destacó fue Proyectos Quito con un crecimiento del 179%. Esto se debe al total enfoque a un servicio VIP y aceptación de principales constructoras de la ciudad.

Por otro lado la zona costa crece al 31,6%%, donde el almacén la Av. Juan Tanca Marengo presenta un crecimiento del 34% , Urdesa 67% y Sur el 270%. Adicionalmente aporta a las ventas de la zona de la costa la franquicia de Manta con ventas de 3,2% de las ventas nacionales. Los resultados del primer año superaron las expectativas de ventas iniciales y ha sido un modelo exitoso y rentable para el franquiciado.

Dentro de los objetivos de expansión y crecimiento de participación de mercado en el 2014, se consolidaron inversiones importantes en remodelación y aperturas de salas que se detallan a continuación:

- Apertura de un nuevo local enfocado EL TOQUE, ubicado en Av Maldonado
- Apertura de un nuevo local del Sur en Guayaquil, ubicado en la Ave. 25 de Julio y calle Jose de la cuadra.
- Apertura del BHC Design, una sala diseñada con los mejores acabados, exclusiva para dar asesoría personalizada tanto a nivel residencial como de proyectos , ubicada en la 6 diciembre y Eloy Alfaro.
- Renovación del local de EL TOQUE, en la ciudad de Tulcán, a una zona con mayor afluencia de tráfico.

Durante el 2014 se han incluido en las exhibiciones de las salas todos los nuevos productos de las marcas Edesa y Briggs, fortaleciendo su posicionamiento en el mercado. Adicionalmente en el portafolio de Bath and Home Center se han incorporado nuevas líneas en la línea de revestimientos como cuarzo, granito, planchas de mármol, entre otras, que han tenido excelente aceptación por parte del consumidor. El 2014, fue un año caracterizado por nuevas alianzas comerciales con marcas de porcelanatos europeos como ITT, y Aparicii que sofistican el portafolio de esta categoría, para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes. Con el manejo exclusivo de la marca japonesa TOTO, Bath and Home Center recibió el premio Top Ventas Regional de Sudamérica (excluyendo Colombia) durante los dos semestres consecutivos.

### EXPORTACIONES

Las exportaciones de la compañía en el año 2014 se incrementaron en dólares el 4,9% con relación al año 2013.

La participación por país en las exportaciones en los años 2013 y 2014 fue:

País	%	%
	Participación	Participación
	2013	2014
Bolivia	3,78%	3,14%
Chile	8,38%	8,89%
Colombia	21,73%	24,93%
Perú	8,41%	13,40%
Venezuela	21,52%	4,25%
<b>Suramérica</b>	<b>63,82%</b>	<b>54,61%</b>
Costa Rica	3,79%	3,07%
El Salvador	6,52%	4,81%
Guatemala	3,88%	4,56%
Jamaica	2,15%	2,46%
Panamá	5,43%	3,46%
Puerto Rico	2,21%	2,00%
R. Dominicana	1,17%	0,47%
Honduras	0,52%	0,45%
Otros	0,30%	0,85%
<b>Centroamérica</b>	<b>25,97%</b>	<b>22,13%</b>
Estados Unidos	10,21%	23,26%
<b>Norteamérica</b>	<b>10,21%</b>	<b>23,26%</b>

#### ÁREA DE PRODUCCIÓN

A continuación se presenta el resumen de los resultados del 2014 comparados el 2013 y el presupuesto en porcentajes de variación de los principales indicadores:

	Var. 2014/2013 (%)	Var. Real/Presupuesto 2014 (%)
<b>RENDIMIENTO TECNICO (%)</b>	<b>-2,06</b>	<b>-2,38</b>
<b>INGRESO BODEGA PIEZAS GRANDES</b>	<b>-10,6</b>	<b>-6,77</b>
<b>US \$/ KG DE PASTA</b>	<b>13,15</b>	<b>7,51</b>
<b>US \$ /PIEZA (PRODUCCIÓN)</b>	<b>12,19</b>	<b>5,32</b>
<b>PIEZAS / BODEGA/HOMBRE</b>	<b>-6,5</b>	<b>-5,32</b>
<b>PIEZAS/BODEGA HORA/HOMBRE</b>	<b>-8,76</b>	<b>-10,34</b>

No estuvo presupuestado el mantenimiento integral de la Planta realizada en el mes de Diciembre, lo cual implicó un 3,3% menos de piezas ingresadas a la bodega versus el presupuesto.

La energía eléctrica en este año, tuvo una variación de más 20,07% versus el presupuesto y el combustible más 3,46%. Principalmente por el uso de GLP

#### COMPARATIVO DEL 2014 CON EL 2013 Y 2012 EN PORCENTAJES DE VARIACIÓN POR TIPO DE PRODUCTO INGRESADO A LA BODEGA.

PRODUCTO	% Variación 2014/2013	% Variación 2013/2012
W.C	-7,31	-0,35
TQ	-10,10	3,05
BD	71,18	13,80
LV	-14,78	6,69
PD	-11,04	-5,17
UR	-6,67	21,94
<b>TOTAL</b>	<b>-6,77</b>	<b>1,97</b>

En los lavamanos y pedestales el decrecimiento del 2014 versus el 2013 está concentrado principalmente en las piezas económicas.

Durante el año 2014 se diseñaron los siguientes modelos:

One piece Oasis dual flush  
Fontana con descarga a la pared.  
Lavamanos con Pedestal tipo D

Lavamanos Licsio

Se instaló el robot KUKA para esmaltado.

### ÁREA TÉCNICA

#### 1. PREPARACION PASTA

En el año 2014, el consumo promedio mensual de pasta en Edesa fue, inferior en un 4,8 % al registrado en el año 2013. El costo promedio de la tonelada de pasta preparada (por materias

primas) en el año 2.014 fue un 2,1% mayor que el año 2.013. A continuación se reportan las materias primas que tuvieron las mayores variaciones porcentuales en su costo unitario:

MATERIA PRIMA	INCREMENTO COSTO (%)
Feldespatos La Ercilia	+7,3
Caolín La Ercilia	+6,7
Caolín KT	+4,8
Arcilla Martin 5/L1	+3,2

En el año 2.014, el consumo de pasta por pieza grande fabricada fue de 11,76 kg, superior en un 5% al del año 2.013 (11,21 kg).

Con la última formulación de pasta que se está utilizando, se tiene un costo de la tonelada de pasta de \$125,0, inferior al costo del año 2.013.

## 2. PREPARACION ESMALTES

El consumo promedio mensual de esmalte en Edesa durante el año 2.014 fue ligeramente superior en el 1,1% al consumo registrado en el año 2.013 (277,1).

El consumo de esmalte por pieza grande esmaltada en el año 2.014 fue de 1,23 kg/pieza grande, superior (10,8%) al valor del año 2.013 (1,11 kg/pieza grande).

En el año 2.014, se logró alcanzar un costo promedio del esmalte fue el 2,5% (por materias primas) menor al del año 2.013. Esto se logró obtener a pesar de que la proporción de esmalte de color Blanco (el de menor costo) fue menor en el año 2.014.

Entre las actividades relevantes desarrolladas en el año 2.014, que permitieron lograr este menor costo unitario de esmaltes, se destacan las siguientes:

- Se continúa el trabajo con el proveedor de silicato de zirconio, a fin de obtener los mejores precios del mercado
- Producción industrial de esmaltes con colorantes de Megacolor y Endeka (colorantes amarillo y turquesa), con menor costo.

- Producción industrial de esmalte con la utilización de feldespatos refinados LD 140 de Sumicol, Colombia, con menor costo, en comparación con el feldespatos Minspar 1 (EEUU) y el feldespatos FNa (España).

También se debe destacar que en el año 2014 se desarrollaron los nuevos colores intensos: amarillo, rojo, naranja y verde.

## RECURSOS HUMANOS

### **CLIMA LABORAL**

En el año 2014 la Gerencia de Recursos Humanos con el apoyo de los administradores y jefes, ha realizado el seguimiento de los planes de acción propuestos para la mejora del clima laboral, realizando 20 grupos focales con personal de las distintas áreas de la empresa, con el objetivo de evaluar el cumplimiento de los mismos y conocer como el personal se siente en la empresa. Este esfuerzo se verá plasmado en la evaluación de clima laboral que la realizaremos en el 2015.

**Hitos Importantes en el 2014 que han afectado el Clima Laboral.**

- a) La firma en el mes de Enero del Tercero Contrato Colectivo de Trabajo
- b) Un mejor acercamiento de los gerentes y jefes para solucionar problemas que se detectaron en los grupos focales que se realizaron en el año.
- c) Mantener reuniones mensuales con los representantes de área y los miembros del comité de empresa con la Gerencia General y la Gerencia de Recursos Humanos

### **CAPACITACION**

En este año la compañía invirtió en 6.553 horas de capacitación con una disminución del 11% en relación al 2013 con un total de 355 beneficiarios, equivalente a un 2.03 horas por beneficiario, podemos destacar que se hemos realizado temas como: Alcoholismo, Drogadicción, Técnicas de Ventas, Capacitación en producto, Lenguaje de Señas, Auditoria en Sistema de gestión de Calidad, Manejo de Cargas, Manejo de Riesgos Laborales, Manejo de Desechos, etc. A todas las áreas se capacito en Seguridad Industria, Salud Ocupacionales y conceptos de BASC. Se han realizado 60 diálogos de seguridad en toda la planta industrial. Esta baja se debió a que existieron proyectos internos que fueron priorizados en este año

### **PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO NO MONETARIOS**

Se continua con la premiación de los MEJORES TRABAJADORES por área donde se entrega un premio no monetario a los trabajadores que han cumplido los parámetros de reducción de rotura y mejora en los procesos y cumplimiento de indicadores, y otros objetivos propios de las área, en este año 2014 se han entregado un total 410 premios.

## **COMUNICACIÓN**

Se continúa con los sistemas de comunicación a través de los informativos mensuales donde el personal se informa de las novedades internas y externas que existen en la empresa. Este año se realizó el mural 2014 realizado por los hijos de los trabajadores con mensajes orientados a mejorar el ambiente laboral.

Se mantuvo la información de carteras, dando a conocer resultados de Producción Financieras, de Ventas Nacionales y Exportaciones. Durante el año se publicaron 20 boletines virtuales, "Nuestros Logros" distribuidos por correo interno.

## **ACCIDENTABILIDAD**

En el 2014 en el tema de accidentabilidad se aumentó en 11% en comparación al 2013, en todo el año mantuvimos 9 accidentes considerados leves para la estadística, los cuales generaron con un total de 640 horas perdidas. El índice de frecuencia fue de 5 y el índice de gravedad paso del 9 en el 2013 a 40 en el 2014, debido a las horas perdidas por los accidentes.

La diferencia entre accidentes graves y leves está en el número de días de ausentismo que causa, mayor a tres días se considera accidente grave. Nos seguimos comparando como punto de referencia con el índice de frecuencia de 29 establecido para la industria de cerámica por Bureau OF labor Statistics de Estados Unidos.

## **DOTACION**

Al cierre del ejercicio, contamos con un total de 743 personas en la nómina operativa, 144 en la nómina comercial y ventas, y 65 en la nómina administrativa, 11 en la nómina ejecutiva para un total de 963 personas al final del período. Dando una disminución del 3% anual, esto debido a la mejora de los procesos productivos y la creación de nuevas salas de ventas y desarrollo de nuevos procesos comerciales.

El índice de rotación mensual promedio es 1.53 % corresponde a una disminución del 40% en comparación al año anterior y el índice de ausentismo es de 1.59 % correspondiente a un aumento del 17% en relación al año anterior. Este último indicador se ha desmejorado, debido a un aumento en los permisos por maternidad que aumentó en un 100%, continuamos con los planes de medicina preventiva implementados en este año, como son: Vacunas Antigripal, Hepatitis, y en especial el inicio de programas ejercicios de calentamiento en áreas que realizan trabajos de esfuerzo físico.

## **BIENESTAR SOCIAL**

Entre los eventos más importantes en el año 2014, fueron: la organización del Paseo de los trabajadores, la realización del Curso Vacacional a los Hijos de los Trabajadores, los festejos de cumpleaños cada dos meses, el Campeonato Deportivo, el Homenaje a los trabajadores por su antigüedad en la empresa. El agasajo de Navidad este último año conto con una asistencia de alrededor de 2500 personas, teniendo una gran participación del personal de planta y administración.

Durante el 2014 se realizaron un total de 220 visitas domiciliarias, con el objetivo de realizar investigaciones socioeconómicas de cada trabajador y levantar planes a acción de acuerdo a las necesidades y problemas detectados en el ambiente en el cual se desenvuelve el trabajador visitado. Estas visitas están orientadas a personal de áreas críticas y personal nuevo

Hemos implementado, un "Plan de visita la planta" para los familiares de los trabajadores que cumplen un año en la empresa para generar mejores lazos de relación con las familias. Como también fomentamos la reducción de los conflictos familiares a través de conferencias sobre "Violencia Intrafamiliar, Alcoholismo",

Igualmente afines de Diciembre del 2014 con el objetivo de mejorar los ingresos de las esposas iniciamos charlas de "Elaboración de adornos en Fomix, Nutrición, Asesoría de Imagen, Panadería "

Se está desarrollando acciones conjuntas y coordinadas con el Centro Médico de Planificación Familiar CEMOPLAF, para que se preste atención a los colaboradores de en tema de Odontología:

Dentro de los planes de ayuda al personal en el 2014 se han entregado un total de 17 préstamos para ampliación, remodelación, construcción de vivienda, compra de terrenos por un valor de 85.000 dólares y otros préstamos para ayuda por calamidad doméstica, capacitación en un número de 150 por un monto de 80.200 dólares

#### **SEGURIDAD SALUD Y AMBIENTE**

En el área de salud hemos ejecutado el plan de medicina preventiva con los trabajadores que consta de lo siguiente:

**Inmunizaciones (Vacunas):** Gripe Estacional cepa 2012, Hepatitis A-B, Difteria y Tétanos, Neumococo a personal de Edesa

**Charlas:** Hábitos Saludables, Parasitosis, Cáncer de Cuello Uterino, Papiloma Humano Rol de las vitaminas en el rendimiento laboral, Primeros auxilios a Brigadistas tema.

**Programas Ocupacionales:** Audiometrías, Espirometrías, RX de Columna Lumbosacra para personal en riesgo, principalmente con el apoyo del IESS, Evaluaciones de varios puestos de trabajo.

**Programas Ocupacionales:** Audiometrías, Espirometrías, RX de Columna Lumbosacra para personal en riesgo, principalmente con el apoyo del IESS, Evaluaciones de varios puestos de trabajo.

**Mejora del Ambiente:** Supervisiones de Comedor, Baños y vestidores,

En el área de seguridad industrial se continuo con el esfuerzo para mantener un sistema adecuado de señalización de rutas de circulación evacuación y el sistema de monitoreo ambiental y de fuentes de combustible.

Se han realizado mensualmente las reuniones del Comité de Seguridad Industrial el cual se encuentra registrado y aprobado en el Ministerio de Relaciones Laborales. Se ha realizado capacitación integral a los 45 brigadistas, entrenándolos en combate contra fuego, evacuación, primeros auxilios y comunicación.

En este año los auditores externos determinaron que **EDESA S.A.**, mantiene un **NIVEL OPTIMO** en relación a su gestión operativa y control de su SGCS, según los estándares de la Norma Internacional BASC.

Por más de cinco años EDESA S.A., ha realizado estudios de investigación en las emisiones de los gases de combustión de nuestros hornos, esto con la finalidad de precautelar el cuidado del medio ambiente y cumplir con las normativas exigidas por el Municipio de Quito demostrando nuestro compromiso ambiental.

## **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

En este tema continuamos con el apoyo a las instituciones vecinas a la empresa como son: la escuela Quitumbe a quienes hemos apoyado, con un servicio permanente de revisiones técnicas de sus instalaciones sanitarias, servicio de jardinería, también damos soporte en la elaboración del periódico trimestral que mantiene el colegio, con artículos para que sean publicados en los distintos ejemplares.

Igualmente mantenemos relaciones cercanas con la Fundación Sembrar, encargada de la administración del Parque las Cuadras, con requerimientos puntuales que ellos tengan en lo relacionado a servicio técnicos o donaciones.

Apoyamos en este año con 59 beneficiarios en becas escolares para hijos de trabajadores con un monto anual de 15.300 dólares, Hemos apoyado a los trabajadores con hijos con discapacidad con una ayuda económica, con total de 4 beneficiarios con un valor anual de 560 dólares.

Apoyamos a 494 trabajadores con un subsidio escolar el cual ha sido destinado a un total de 677 niños, con un valor anual de 17.700 dólares

Como un aporte a las familias de nuestros trabajadores se apoyo 29 niños con un subsidio de guardería por un monto anual de 6264 dólares.

En este año hemos contratado 33 personas con discapacidad, y 10 trabajadores con familiares con discapacidad a quienes se les considera como sustitutos, los cuales se han acoplado correctamente al trabajo en las distintas áreas de la empresa.

En colaboración con voluntarios de las áreas administrativas del grupo sonrisa para un niño se entregó una donación a dos niños especiales de uno de nuestros trabajadores

En este año se ha apoyado a la construcción de una vivienda digna del señor Luis Cardoso, quien se jubiló en la empresa.

## GERENCIA FINANCIERA

Se realizaron los trámites y negociaciones necesarias para la obtención de créditos a tasas de mercado con las instituciones financieras. La tasa de interés promedio para el año 2014 fue de 7,88%.

Durante el segundo semestre del año se realizaron los trámites en la Superintendencia de Compañías para obtener la autorización de la IV Emisión de Obligaciones hasta por la suma de US\$ 15 millones destinada para la reestructuración de pasivos y para capital de trabajo. En el mes de octubre se realizó la colocación de US\$ 15,0 millones a través de la Bolsa de Valores.

El período de cobranza promedio para las cuentas por cobrar de los clientes en el mercado nacional del año 2014 fue de 69 días.

Los días de permanencia promedio de inventarios en el año 2014 fueron de 139 días

Se obtuvo el Informe de Flujo de Caja presupuestado en forma mensual al tercer día posterior a la finalización del mes.

Se sigue desarrollando actividades de control en el área de cobranzas, bodegas de producto terminado y en los Almacenes.

Se entregaron los informes sobre Precios de Transferencia al SRI, y no se determinaron diferencias.

Los estados financieros del año 2014 han sido presentados comparativos con el año 2013 bajo la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, según resolución de la Superintendencia de Compañías.

A partir del mes de octubre del 2014, se desarrollaron las actividades para la confección del presupuesto anual del año 2015.

Sobre los resultados del año, la Compañía muestra una utilidad neta del 1.75 % sobre ventas.

#### ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

INDICES FINANCIEROS	2013	2014
Liquidez	2,06	2,41
Liquidez Inmediata	1,20	1,41
Período promedio de cobros	99	70
Periodo promedio de pagos	49	47
Endeudamiento Total (Pasivo Total / Activos)	58,70%	60,64%

Con relación al destino de las utilidades de la compañía sugerimos que la totalidad sean asignadas a la Cuenta Utilidades no Distribuidas.

  
Diego Fernández-Salvador  
Presidente Ejecutivo