

SANITARIOS HYPOO CO S.A.
INFORME DE LABORES "GERENCIA "
AÑO 2015



INDICE

Presentación	3
Inversion Publica	5
Ventas	6
Mercadeo	11
Produccion	34
Seguridad Industrial	43
Cartera	55
Aspectos Laborales	60
Resultados	62

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la Ley y en los Estatutos Sociales de la Compañía, presento a consideración de ustedes el Informe de Labores correspondiente al Ejercicio Económico del año 2015, al mismo que adjunto los informes del Comisario de la Compañía Ing. Noe Ochoa y el Informe de los Auditores Externos Sacoto y Asociados Cía. Ltda.

1. ENTORNO ECONOMICO

Debido a la economía del país, por la baja del precio del petróleo del año 2015, la poca inversión del sector público y privado en la construcción, afecto de manera considerable a las industrias de cerámica plana, sanitarios, materiales de construcción, hierro y siderúrgica en nuestro caso afecto en la venta de sanitarios, su demanda disminuyo.

La Economía del país se basa en un modelo de gestión sujeto a los ingresos que genera el barril de petróleo, que al iniciar el 2015 se encontraba en \$ 54.12 el barril, al mes de Junio subió a \$ 55.78, pero bajo a \$ 44.50 en Julio, cayendo aun más a \$ 35.79, según el Servicio Nacional de Información. En el 2015 el precio cayo a su nivel más bajo en doce años, mismo que en el 2016 podría seguir en descenso debido a una sobreoferta de la producción mundial complicando la economía de los países que dependen de este recurso, los principales factores para la baja del petróleo está, el shale oil, la sobre oferta del petróleo de los Estados Unidos y su independencia energética y la baja de la demanda europea.

Varias han sido las medidas económicas que el Gobierno tomo, durante el 2015 siendo las más relevantes:

1. Fondo de Cesantía del Magisterio

Varios fondos de cesantía privados, entre ellos el Fondo de Cesantía del Magisterio, pasaron a la administración del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

2. Sobretasas o salvaguardias arancelarias

A las importaciones

Las salvaguardias (valor adicional al arancel) cambiarias entraron en vigencia desde el 5 de enero para productos provenientes de Colombia (21%) y Perú (7%). Luego, en marzo se reemplaza esta medida con la aplicación de sobretasas globales al 32% de las importaciones ecuatorianas (**2.800 partidas arancelarias**), por un periodo de 15 meses, desde el 5 % , 15 % , 25 % hasta el 45 % según el tipo de productos.

La medida, tomada desde marzo del 2015 , era exclusivamente para los importadores, según el Gobierno para equilibrar la balanza de pagos, y como una forma de regular el "nivel general de las importaciones". El proceso de desmontaje de las salvaguardias debe

iniciarse en enero del 2016 y concluir en junio del mismo año, con el recorte de las salvaguardias del 45% al 40%.

USO PERSONAL

Preparación para lentes de contacto	
Betún	
Accesorios de vestir	45%
Artículos de higiene, de tocador y sus partes	
Navajas de afeitar	
Calzado	15%

ÚTILES ESCOLARES Y DE OFICINA

Artículos de oficina y escolares	
Sobres carta	
Papel	
Cuadernos	
Libros de contabilidad, talonarios, agendas y similares	45%
Cuadernos para dibujar	
Maletas, maletines, sacos de viaje y mochilas	
Tijeras, cortapapeles y sacapuntas	
Computadoras	
Teclados y dispositivos	15%
Calculadoras y máquinas registradoras	

HERRAMIENTAS

Herramientas de taladrar o roscar	
Martillos, cepillos, cinceles, aceiteras	
Fundidores, cementeros, yeseros, pintores	15%
Yunques, fraguas portátiles; muelas de mano o pedal, con bastidor	



PARA VEHÍCULOS

Neumáticos radiales	
Neumáticos para autobuses y camiones	25%
Neumáticos de motos y bicicletas	
Bandas para llantas	45%
Espejos retrovisores	
Cerraduras para autos	
Hilos de metal para fabricación de llantas	5%

Fuente: Comex

EL UNIVERSO

3. Tasas a viajeros

Para frenar las compras en la frontera, ante el continuo desplazamiento de ecuatorianos para adquirir productos a más bajo precio, el Comité de Comercio Exterior (Comex) resuelve en septiembre **ampliar el cobro de la sobretasa o salvaguardia por balanza de pagos**, a los bienes tributables que acompañen a los viajeros, tanto vía terrestre como aérea, mismo que consiste en un valor adicional a los aranceles al 30% de artículos que Ecuador importa

4. Reajuste salarial

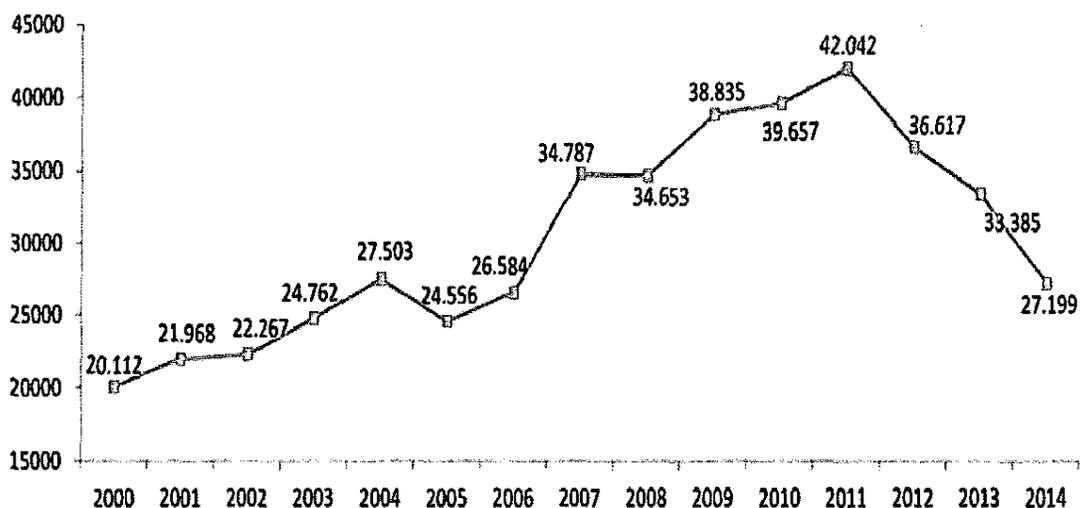
El presidente Rafael Correa firma, el 24 de febrero, el decreto mediante el cual rebaja el salario del Legislativo, Judicial y de Transparencia, con lo que unos 3.800 funcionarios del llamado Nivel Jerárquico Superior (NJS) percibirán una menor remuneración, según la Federación Nacional de Servidores Públicos. Dos días después, el Ministerio de Trabajo expide tres acuerdos ministeriales en los que fija los salarios de asambleístas, prefectos y alcaldes.

La Inversión Pública y Privada disminuye y afecta al sector de la Construcción

El año 2015 ha sido difícil para la construcción. El sector ha sido uno de los principales motores del crecimiento económico del país. De hecho, ha crecido a una tasa promedio anual de 7,2% desde el año 2004, muy por encima del crecimiento promedio del PIB de 4,7%. Pero en el año 2015 la CONSTRUCCION muestra un profundo debilitamiento y disminución.

Muchos proyectos de vivienda que estaban por arrancar se encuentran paralizados, los costos de insumos han aumentado, se prevé una posible reducción en la mano de obra, se han cancelado ventas, y los precios de terrenos y viviendas que habían crecido de forma consistente comienzan a disminuir. Quito y Guayaquil concentran el mayor número de proyectos residenciales (casas y departamentos) en proceso constructivo y comercial solamente en la ciudad de Quito, se ofertan 530 proyectos nuevos, superior a la oferta del resto de ciudades del país; le sigue Guayaquil, con 83 proyectos.

GRAFICO ESTADISTICO DE LA CAIDA DE LA CONSTRUCCION



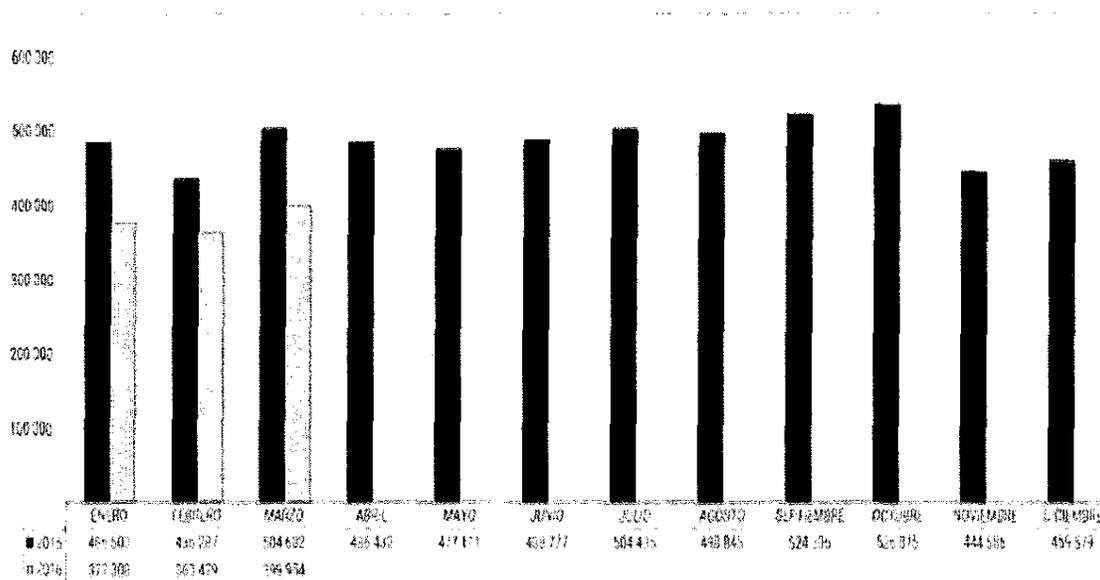
En el 2014 los permisos de construcción decrecieron en un 18,53% en relación al 2013.

El principal elemento que impactará en el escenario económico del 2016 es una caída en la *formación bruta de capital fijo* (inversión en construcción, maquinaria, equipo, etc.), que se contraerá 9,5%, la mayor caída desde que la economía ecuatoriana se dolarizó. Lo anterior obedece a una baja en la inversión pública, lo cual impactará directamente en el sector de la construcción. La inversión privada, se vio afectada en el 2015, luego de que el Ejecutivo remitiese el proyecto para elevar el Impuesto a la Herencia, para sectores empresariales esto genera incertidumbre y desalienta la inversión y el emprendimiento familiar, también la construcción se vio afectada por la caída de la emisión de dinero por parte del gobierno en las obras de *infraestructura*, lo que afecta también a industrias muy cercanas como cerámica plana, línea blanca y otras que, mientras menos construcción de vivienda exista, menos venderán sus productos, el retiro de subsidios a los combustibles afecto considerablemente

en el decrecimiento de las ventas, en la actualidad se está hablando la eliminación del subsidio a la energía eléctrica para el sector industrial.

Gráfico estadístico de la caída de Ventas del cemento del primer Trimestre muy relacionado a la construcción

Cuadro comparativo de comercialización mensual años 2015 - 2016



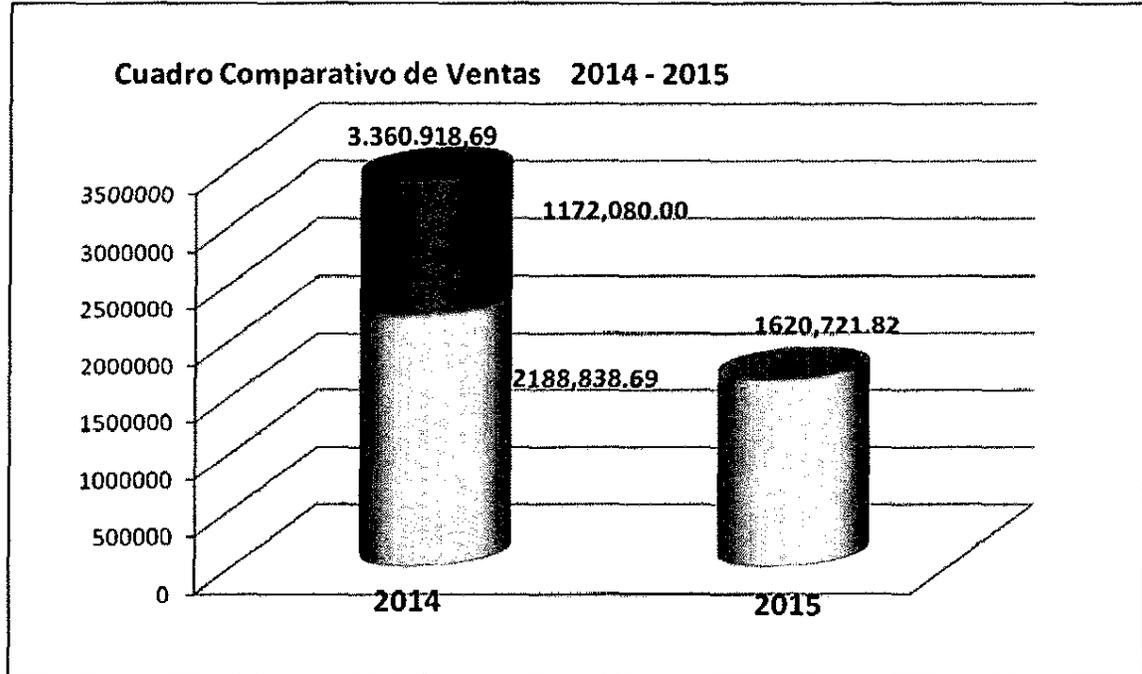
2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

2.1 VENTAS

En el año 2015 Sanitarios Hypoo contó con 272 clientes activos a nivel nacional en los territorios I, II y III, Keramikos S.A. con 5 sucursales, e Italpisos S.A que se incorpora como distribuidor

En términos de valor, las ventas netas del ejercicio 2015 alcanzo a los \$ 1.620.721,82 es decir existe un decremento del 51.78 % frente a las ventas netas registradas en el año 2014 que fueron de \$ 3.360.918,69, de este valor \$ 1.172.080,00 corresponde a Facturación del cliente Fondo Global de Construcción.

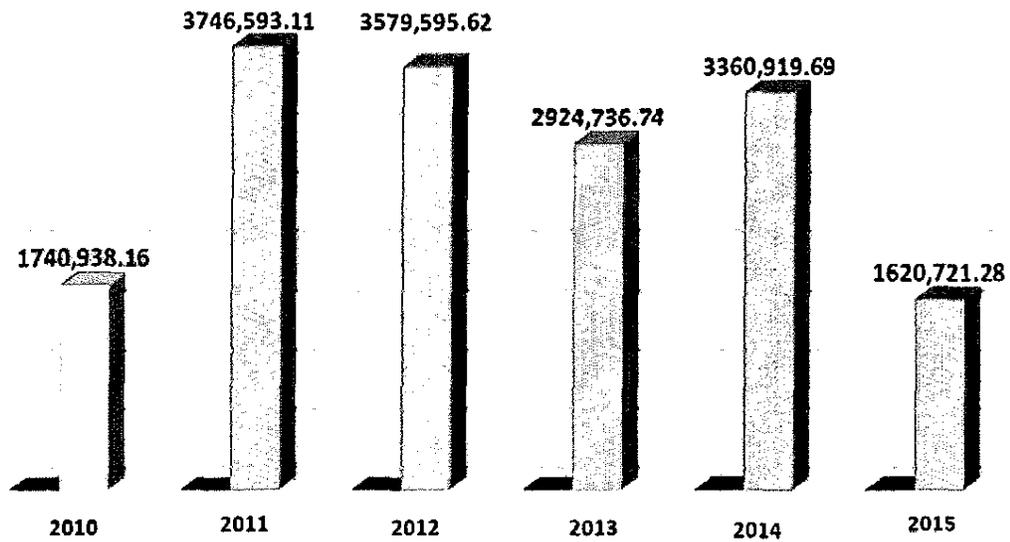
La empresa Sanitarios Hypoo Co S.A. promociono el producto a través de la 1ra Feria Local, en las instalaciones de la Unidad de Equitación y Remonta de la Policía Nacional, los días 17 de Julio desde las 15:00 pm hasta las 20:00 del 19 de Julio del 2015, en estos días se vendió el valor de \$ 90.925,04 en efectivo en su mayoría y con Tarjetas de Crédito.



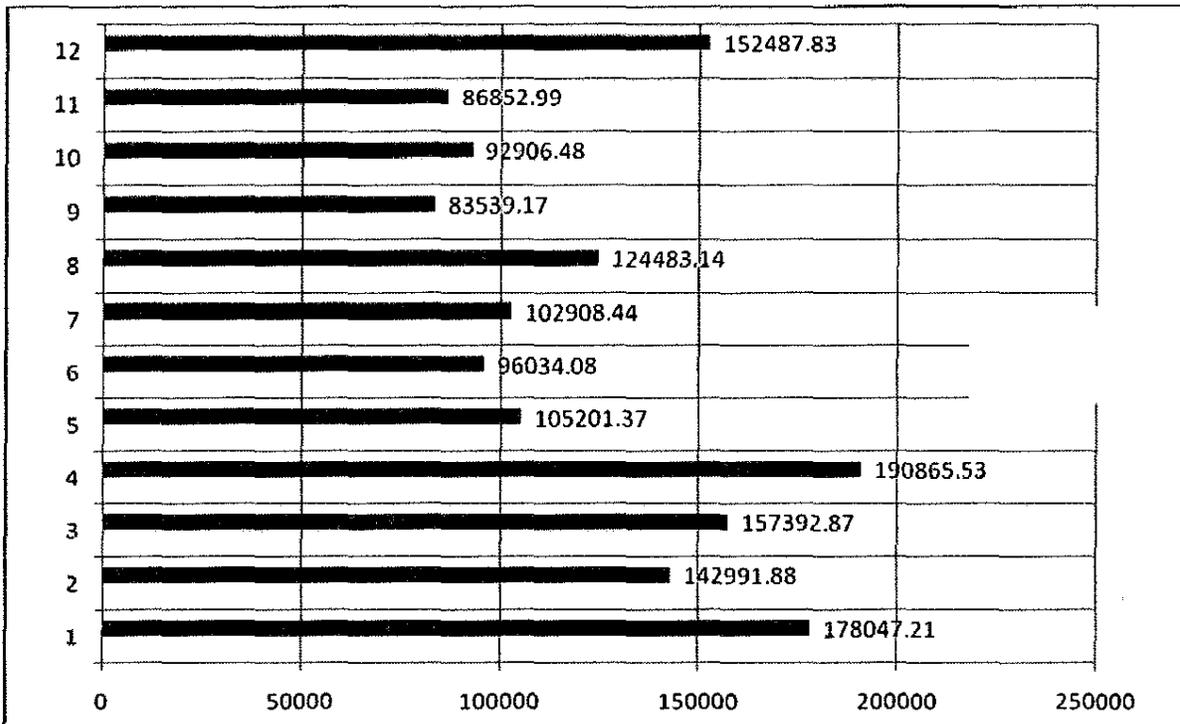
**REPORTE DE VENTAS NETAS
PERIODOS 2010 - 2015**

DETALLE	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
ENERO	109,105.81	201,291.49	597,412.59	286,281.43	1030,659.88	177,213.29
FEBRERO	110,059.86	263,267.05	403,021.38	106,692.48	257,702.71	144,201.99
MARZO	226,706.32	160,641.54	394,855.04	131,965.16	239,702.71	160,962.34
ABRIL	205,403.90	246,253.90	282,613.46	148,809.91	323,816.04	198,936.50
MAYO	101,096.42	185,325.24	242,685.95	207,886.48	141,029.10	113,268.81
JUNIO	237,752.66	423,226.35	227,234.62	121,455.82	223,684.00	97,328.90
JULIO	100,739.72	425,611.94	305,376.97	184,626.25	112,892.78	103,677.81
AGOSTO	121,104.60	468,686.40	177,191.26	123,636.60	321,898.60	136,770.65
SEPTIEMBRE	279,063.46	140,903.79	312,837.50	125,681.09	229,421.03	102,466.59
OCTUBRE	169,290.40	586,573.81	96,174.34	613,903.85	248,125.82	117,988.14
NOVIEMBRE	34,212.70	540,161.33	89,481.43	328,803.43	123,751.75	99,576.58
DICIEMBRE	46,402.31	104,650.27	450,711.08	544,994.24	108,234.27	168,330.22
TOTAL	1740,938.16	3746,593.11	3579,595.62	2924,736.74	3360,918.69	1620,721.82
		Fondo global		878,300.00	1172,080.00	
				2046,436.74	2188,838.69	1620,721.82

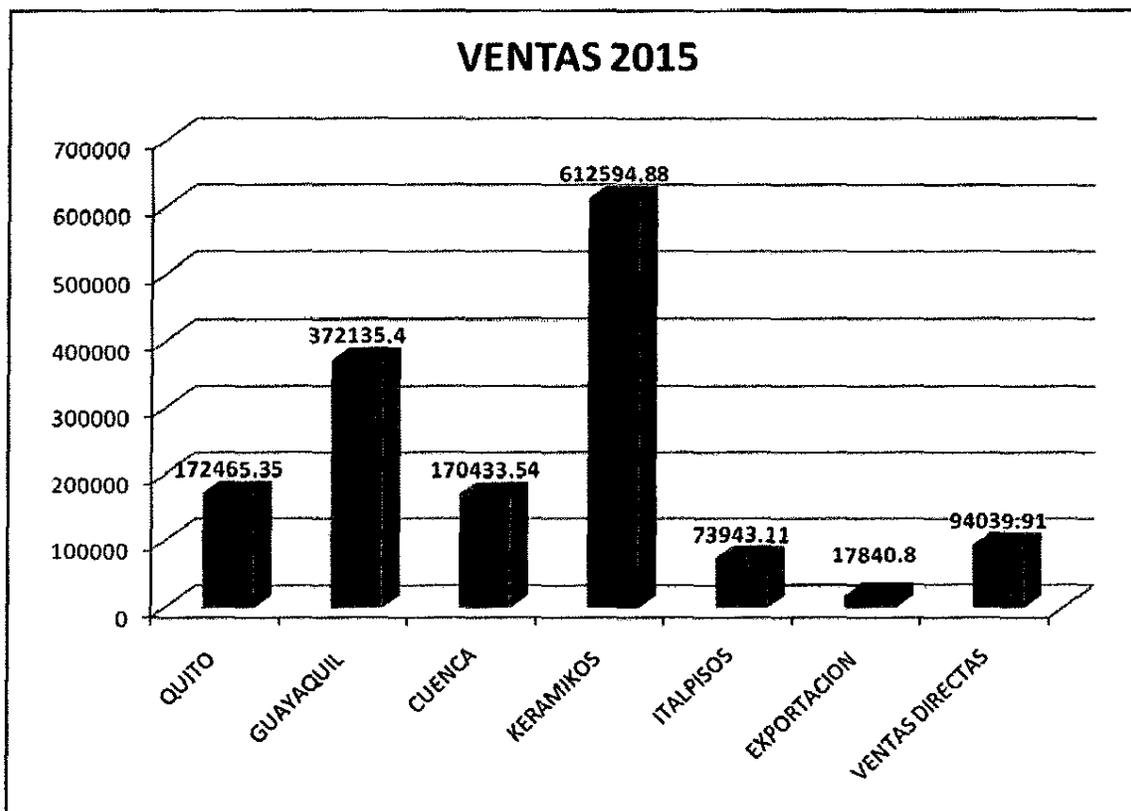
Historico de Ventas 2010 - 2015



Ventas año 2015 de Producto Terminado por mes:



Las ventas en el 2015 en los diferentes territorios son las siguientes:



Las Ventas en el 2015 según territorios fueron:

TERRITORIO	VENTAS 2015	PARTICIPACION
QUITO (T I)	172,465.35	11.40%
GUAYAQUIL (T2)	372,135.40	24.59%
CUENCA (T 3)	170,433.54	11.26%
KERAMIKOS	612,594.88	40.48%
ITALPISOS	73,943.11	4.89%
EXPORTACION	17,840.80	1.18%
VENTAS DIRECTAS	94,039.91	6.21%
TOTAL	1,513,452.99	100.00%
VENTAS FABRICA (M.P. Yeso, pasta)	107,268.29	
VENTAS TOTAL AÑO 2015	1,620,721.28	

DETALLE DE VENTAS 2015 A COMPAÑIAS RELACIONADAS

RUC	CLIENTE	Nº Ventas	Ventas Netas
0190007510001	ALMACENES JUAN ELIURI	7	10,099.53
0190062317001	CERAMICA RIALTO S.A.	4	395.60
0190066304001	ITALPISOS S.A.	66	73,943.07
0190120988001	EXPLOTACION MINERA DEL SUR EXPLOSUR C.A.	2	249.21
0190150313001	CERAMICA PELLA CIA. LT	4	3,331.25
1790001725001	SIDERURGICA ECUATORIAN	1	116.91
1790298817001	KERAMIKOS S..A	123	612,594.85
	TOTAL		700,730.42

Detalle de las ventas por piezas durante el 2015

Venta de Piezas 2015

PRODUCTO	CANTIDAD
LAVAMANOS	23,850.00
ONE PIECE	3,394.00
PEDESTAL	8,340.00
REJILLAS	13.00
TANQUE	20,875.00
TAPAS	24,290.00
TAZA	21,543.00
TOTAL	102,305.00

2.2 DISTRIBUIDORES

Durante el 2015 se mantuvo la división geográfica dividiendo al Ecuador en tres zonas o regiones principales, las cuales están atendidas por nuestro equipo de ventas los clientes de cada territorio son :

ZONA	2014	2015
TERRITORIO I	52 CLIENTES	45 CLIENTES
TERRITORIO II	68 CLIENTES	69 CLIENTES
TERRITORIO III	115 CLIENTES	158 CLIENTES
KERAMIKOS	5 TIENDAS	5 TIENDAS

Distribución de Provincias por Territorio

Territorio 1	Nº Cantones
Bolívar	7
Carchi	6
Cotopaxi	7
Chimborazo	10
Esmeraldas	8
Imbabura	6
Napo	9
Pastaza	4
Pichincha	9
Tungurahua	9
Sucumbíos	7
Orellana	4
Santo Domingo	1

Territorio 2	Nº Cantones
Guayaquil	28
Los Rios	13
Santa Elena	3
Manabí	22

Territorio 3	Nº Cantones
Azuay	15
Cañar	7
El Oro	14
Loja	16
Morona Santiago	12
Zamora Chinchipe	9

2.3 EXPORTACIONES

Las exportaciones llegaron a \$ 17.840,80 teniendo una disminución de \$ 10.254,83 con respecto al año 2014 que fueron de \$ 28.095,63, la exportación del 2015 corresponde a Keramikos del Perú

2.4 MERCADEO

2.4.1 ROTULACION EXTERIOR - LETREROS

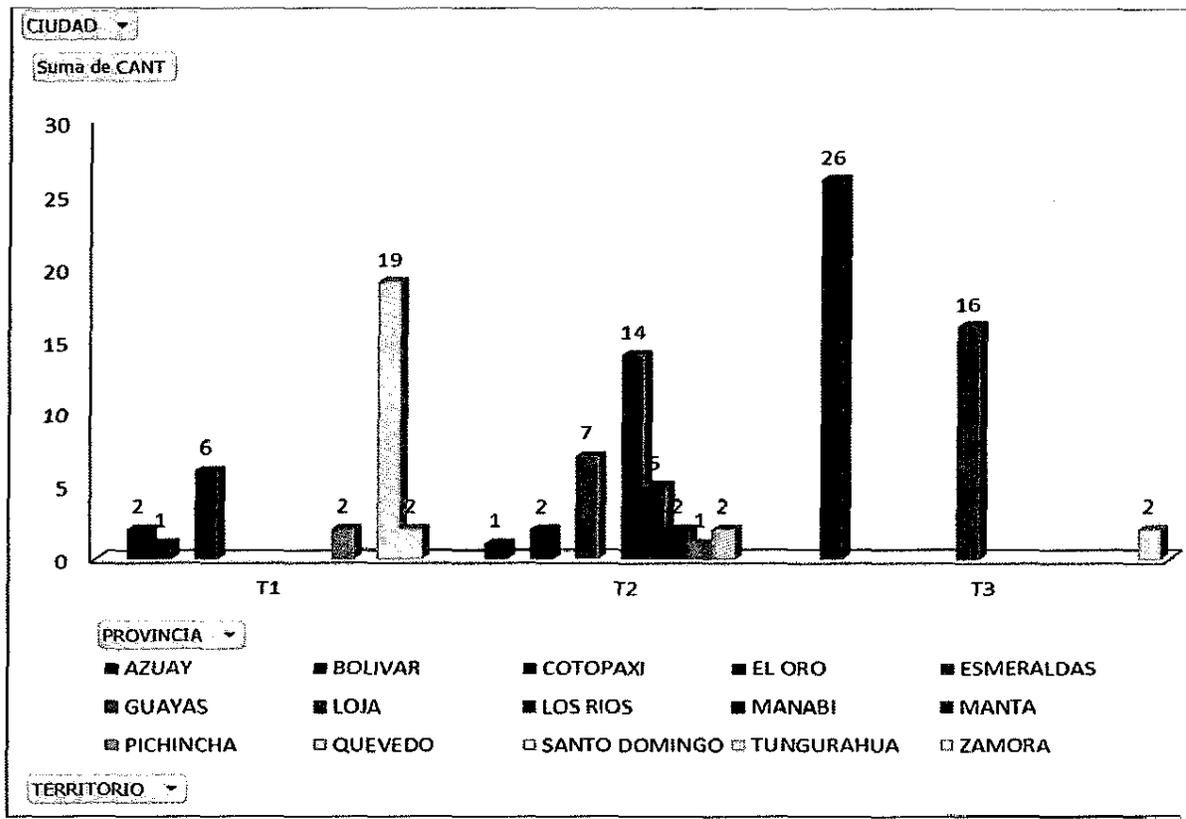
En el año 2015 se lograron entregar 110 letreros a nivel nacional, lo que, sumado a la labor del 2014, se logra una colocación total de 260 letreros a nivel nacional. Aunque en el 2014 se habían completado la colocación de letreros en un 96% de los clientes de HYPOO, la entrega de los 110 letreros en el 2016 se da, en gran parte, gracias a la gestión de apertura de clientes con las empresas relacionadas: RIALTO, ITALPISOS Y ECUACERAMICA.

Durante este año logramos colocar letreros en 16 provincias del país y el trabajo más importante se realizó en el territorio tres, seguido del territorio dos y en último lugar el territorio 1. Las principales provincias para las que se realizó esta gestión fueron: AZUAY, SANTO DOMINGO Y ESMERALDAS, provincias que durante este año jugaron un papel importante y necesario en la instalación de letreros.

Territorio 1 - Quito: 32 letreros

Territorio 2 - Guayaquil: 34 letreros

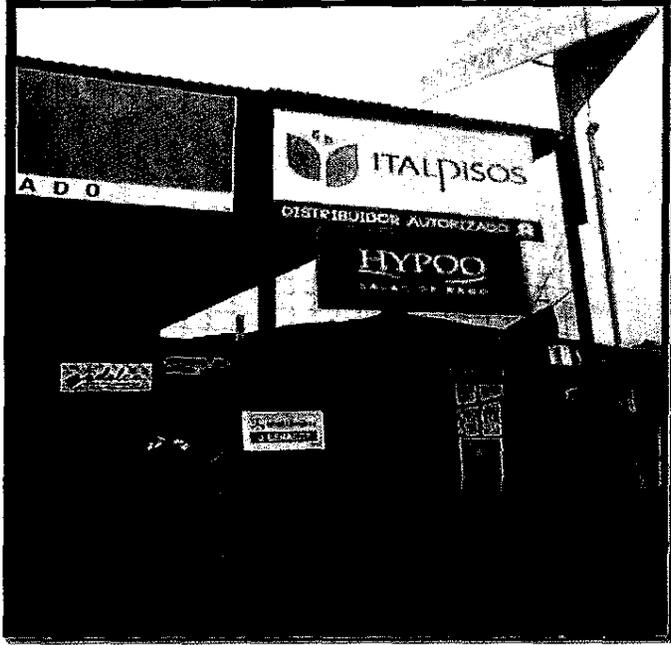
Territorio 3 - Cuenca: 44 letreros



Sumados a la labor del 2014, hasta el año 2015 se ha logrado colocar en total 260 letreros a nivel nacional.

INSTALACION DE LETREROS

CLIENTE: SORAYA SILVA – LOJA



FERRETERIA DEL MILLON - CUENCA



FERRETERIA ESPINOZA – Cuenca.

INVERSION 110 letreros: \$4.180 USD.

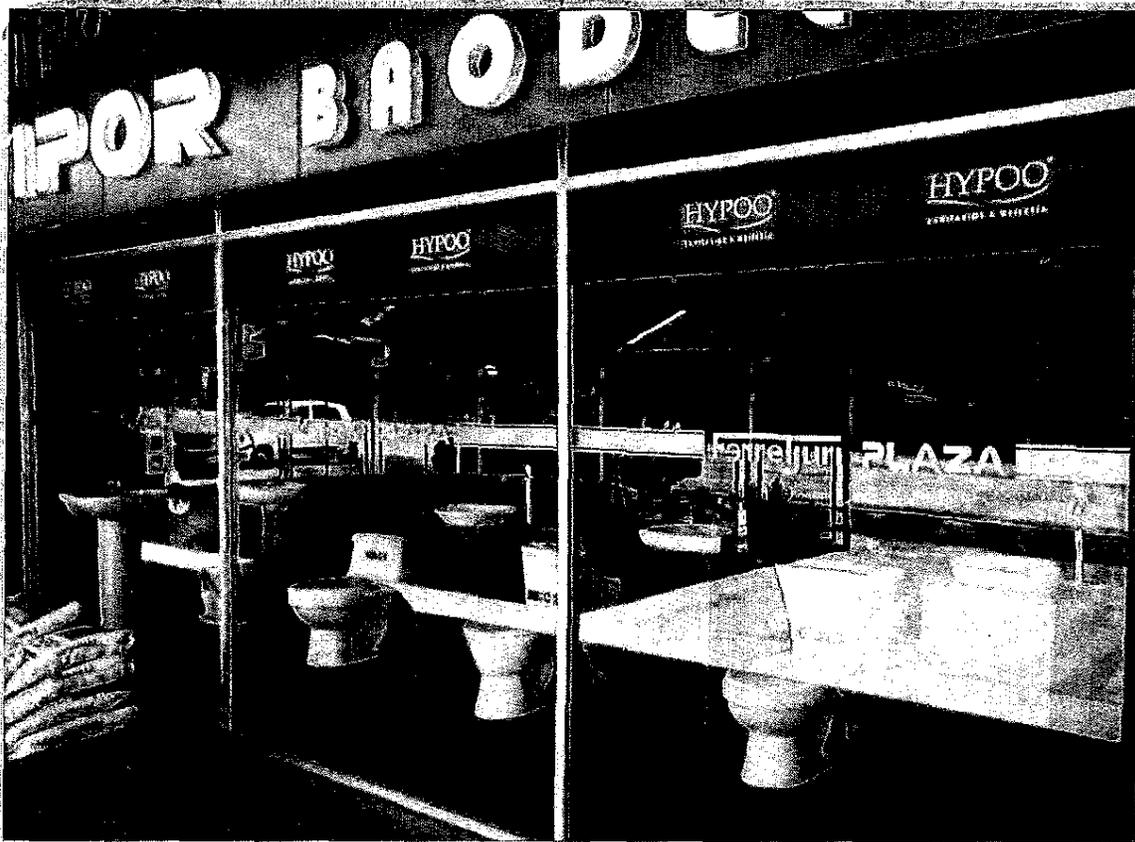
CENEFAS

Además de los letreros estándar desde este año 2015 se empezó con la colocación de Cenefas para apoyo de marca en espacios donde principalmente prima la vitrina.

NOVUM - Av. 12 de Octubre



FERREJURI PLAZA



LETREROS A MEDIDA

Además de los letreros estándar de 1.20 X 1.50 cm, durante el 2015 iniciamos la instalación de letreros a medida, para espacios más grandes y personalizados en los puntos de venta.



LUIS PUMA – MILCHICHIG

Calle Milchichig. Desde Ricaurte.

Calle bajada de Milchichig.
Prolongación Av. España desde Aeropuerto

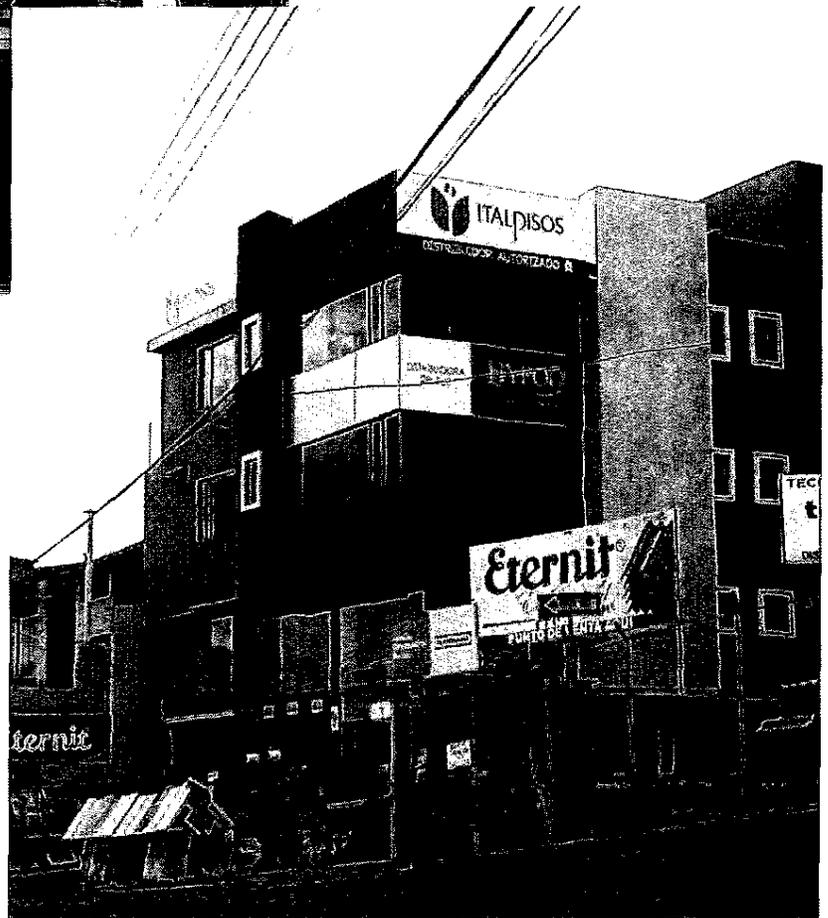


AKASA – Av. Loja

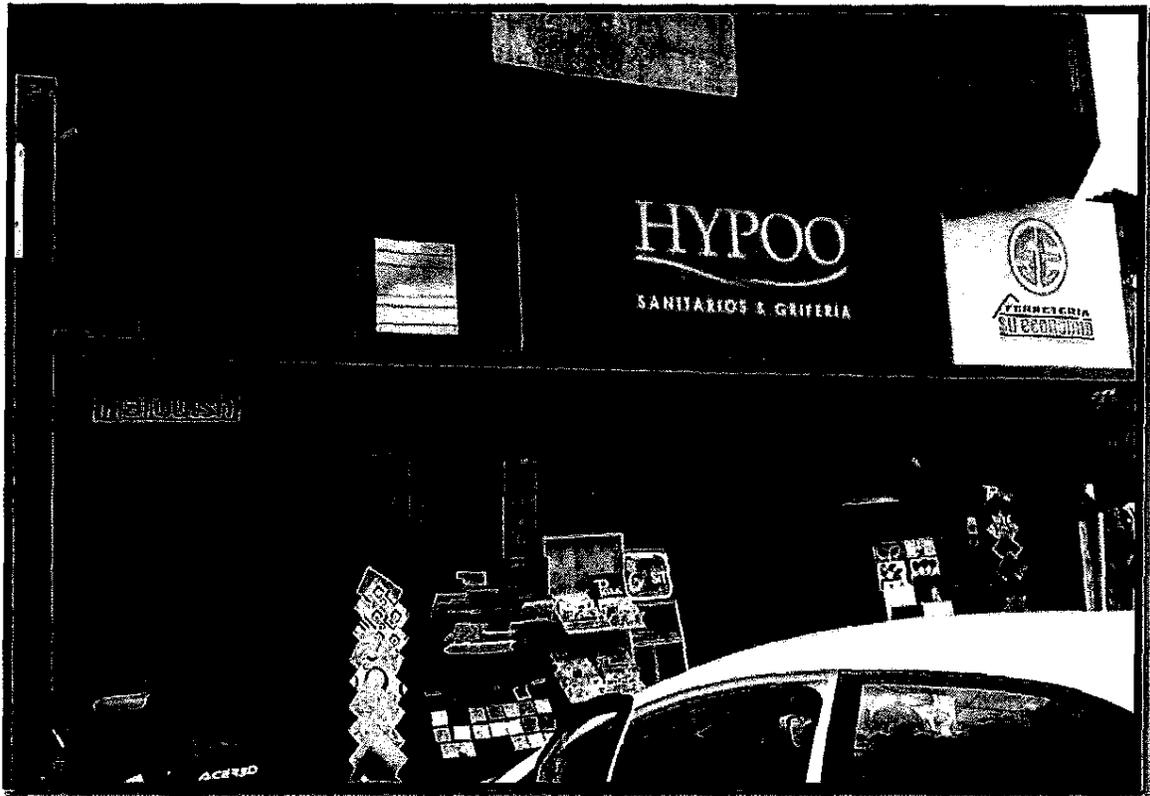


DISTRIBUIDORA DEL SUR

El Arenal



FERRETERIA SU ECONOMIA – Av. Américas



FERRETERIA PUNTO DE ACABADOS - Totoracocha



Cambio en LOGO HYPOO

SANITARIOS Y GRIFERÍA”



Diseño de Lay Outs para rotulación en Puntos de Venta

APLICACIÓN HORIZONTAL



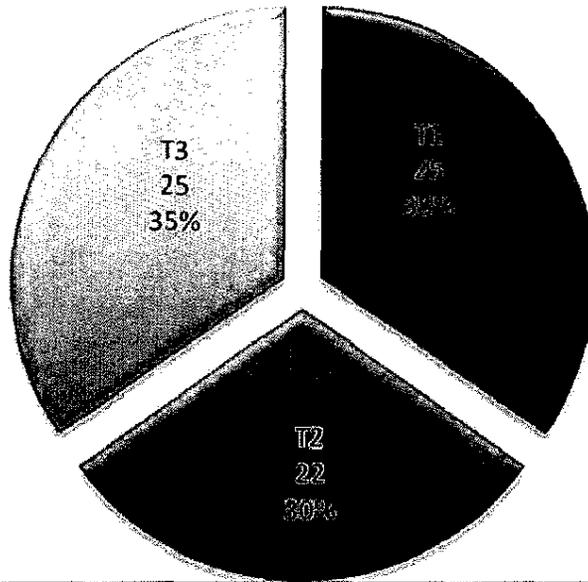
APLICACIÓN VERTICAL



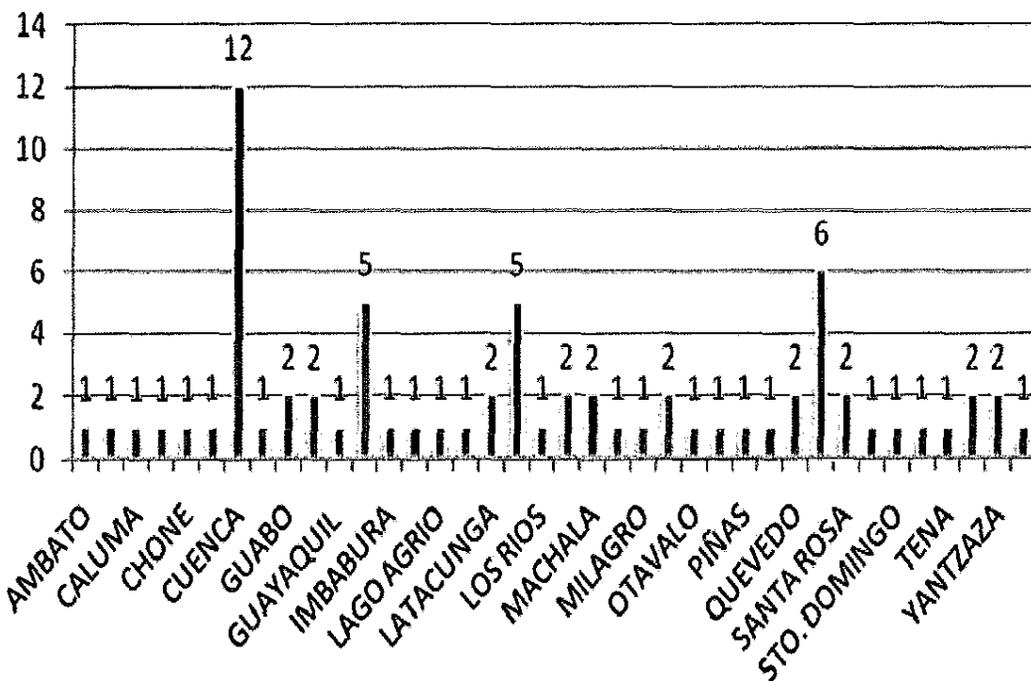
2.4.2 IMPLEMENTACIÓN DE EXHIBICIONES A NIVEL NACIONAL

Durante el 2015, se realizaron 72 exhibiciones en todo el país de manera casi equitativa, de las cuales el 70% se concentran en la sierra, en el territorio 1 y territorio 3 por igual, mientras que el tercer 30% lo compone el territorio 2, costa. Uno de los objetivos en el 2014 fue el reforzamiento de exhibiciones en el territorio sierra con lo que se cumple de acuerdo al trabajo especial en ese territorio.

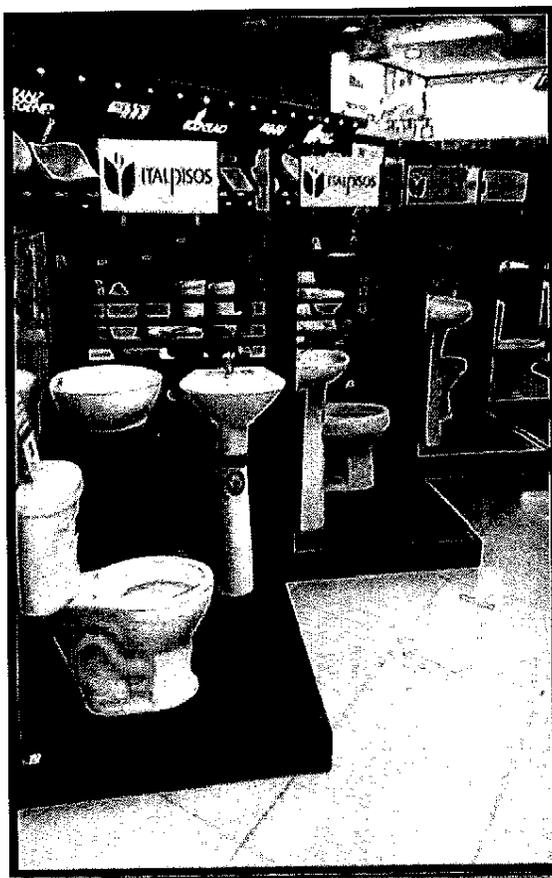
Participación Exhibiciones a nivel nacional



Exhibiciones por ciudad



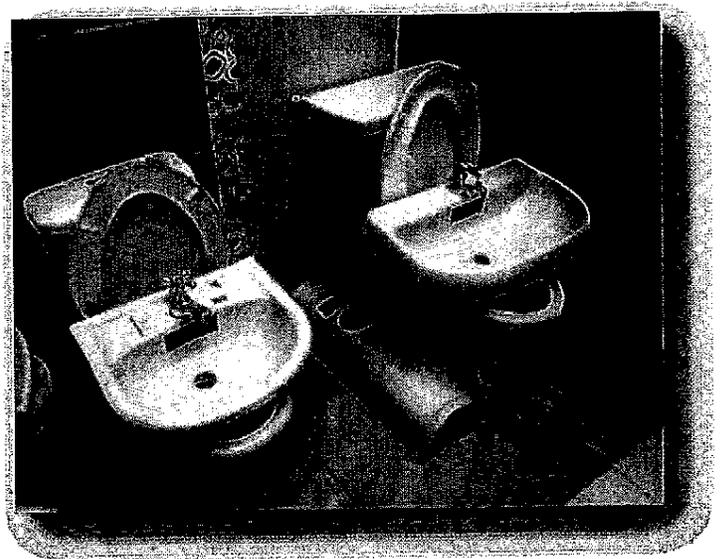
DIREL - LOJA



DANNY ARELLANO - PORTOVIEJO



G&M GRANITOS - MACHALA



LUIS SANCHEZ - PORTOVIEJO

EXHIBICION - BOXES

Durante el 2015, como un plan piloto, se implementó en siete clientes de la ciudad de Cuenca, BOXES para exhibición, muebles diseñados por HYPOO con grandes ventajas en el costo y versatilidad de los ambientes en los puntos de venta de acuerdo a su dimensión.

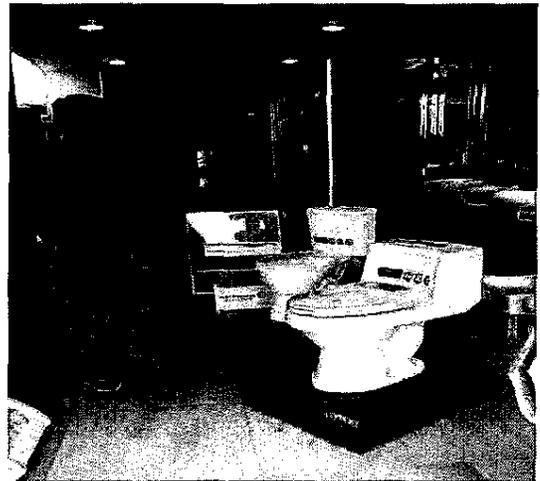
INVERSION: \$2.274,04

FERRETERIA VASQUEZ BRITO

CUENCA



FERREJURI - CUENCA

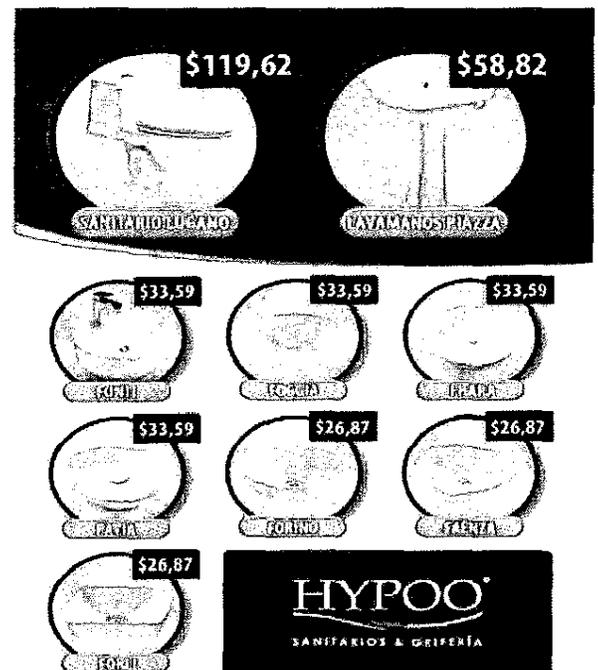
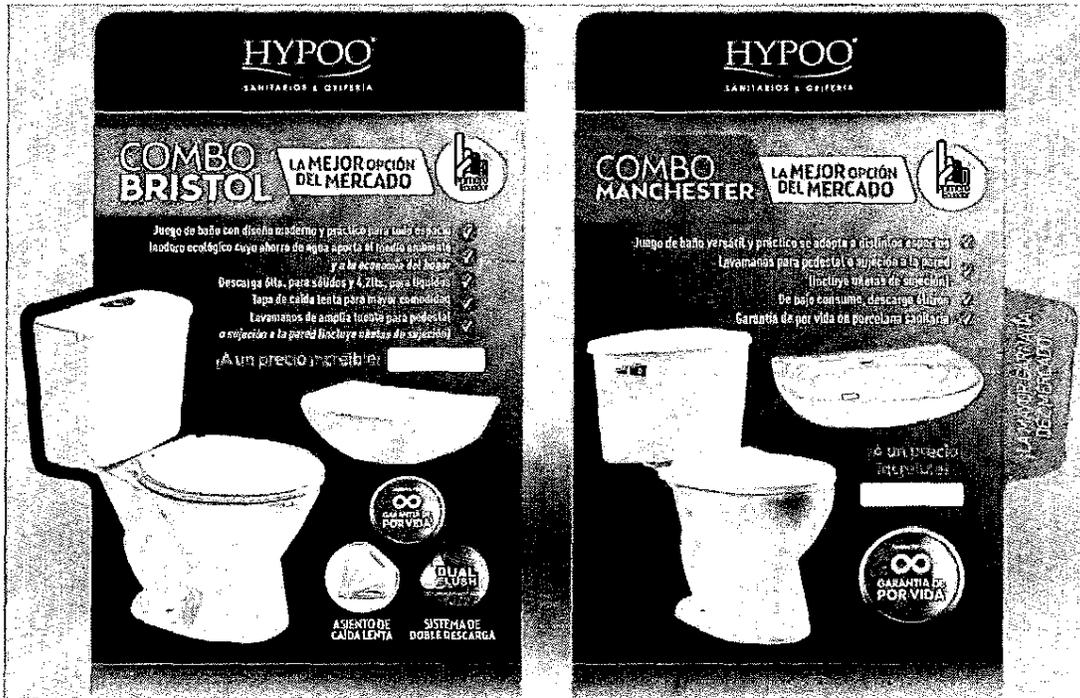


NOVUM - CUENCA

2.4.3 DISEÑO Y ELABORACION DE MATERIAL POP Y FOLLETERIA

AFICHE PROMOCIONAL COMBO BRISTOL Y MANCHESTER Y VOLANTES FERIA DOBLE LADO PARA PUNTOS DE VENTA

Se diseñó y elaboró folletería para promoción de producto y combos a ser entregado en puntos de venta y activaciones. Inversión: \$1.015,25

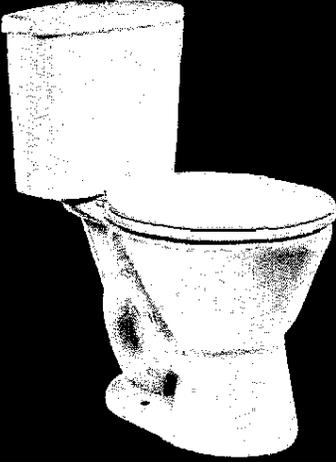


DISEÑO DE ROMPETRAFICO, CENEFEA, AFICHES 21 X 21Y HABLADORES PARA NUEVOS PRODUCTOS Y DE MANUAL DE IMAGEN CORPORATIVA HYPOO.

Inversión: \$720,00

HYPOO
SALAS DE BAÑO

ECOLÓGIA
DISEÑO
ECONOMÍA

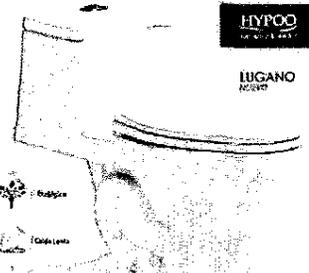


NUEVO BRISTOL
ECOLÓGICO

-Descarga dual
-Tapa de caída lenta

HYPOO
SALAS DE BAÑO

LIGANO
NUEVO



DISEÑO EXCLUSIVO • ESTILO • CALIDAD



HYPOO
SALAS DE BAÑO



NUEVO BRISTOL

MEXICO

1. MANEJO DEL PRODUCTO	4
2. INSTRUCCIONES PARA EL USUARIO	17
3. APERTURA	20
4. MANEJO DEL PRODUCTO	24
5. MANEJO DEL PRODUCTO	27
6. PULSADOR	28
7. PULSADOR	29
8. PULSADOR	30
9. PULSADOR	31
10. PULSADOR	32
11. PULSADOR	33
12. PULSADOR	34
13. PULSADOR	35
14. PULSADOR	36
15. PULSADOR	37
16. PULSADOR	38
17. PULSADOR	39
18. PULSADOR	40
19. PULSADOR	41
20. PULSADOR	42
21. PULSADOR	43
22. PULSADOR	44
23. PULSADOR	45
24. PULSADOR	46
25. PULSADOR	47
26. PULSADOR	48
27. PULSADOR	49
28. PULSADOR	50
29. PULSADOR	51
30. PULSADOR	52
31. PULSADOR	53
32. PULSADOR	54
33. PULSADOR	55
34. PULSADOR	56
35. PULSADOR	57
36. PULSADOR	58
37. PULSADOR	59
38. PULSADOR	60
39. PULSADOR	61
40. PULSADOR	62
41. PULSADOR	63
42. PULSADOR	64
43. PULSADOR	65
44. PULSADOR	66
45. PULSADOR	67
46. PULSADOR	68
47. PULSADOR	69
48. PULSADOR	70
49. PULSADOR	71
50. PULSADOR	72
51. PULSADOR	73
52. PULSADOR	74
53. PULSADOR	75
54. PULSADOR	76
55. PULSADOR	77
56. PULSADOR	78
57. PULSADOR	79
58. PULSADOR	80
59. PULSADOR	81
60. PULSADOR	82
61. PULSADOR	83
62. PULSADOR	84
63. PULSADOR	85
64. PULSADOR	86
65. PULSADOR	87
66. PULSADOR	88
67. PULSADOR	89
68. PULSADOR	90
69. PULSADOR	91
70. PULSADOR	92
71. PULSADOR	93
72. PULSADOR	94
73. PULSADOR	95
74. PULSADOR	96
75. PULSADOR	97
76. PULSADOR	98
77. PULSADOR	99
78. PULSADOR	100

HYPOO
SALAS DE BAÑO

DISEÑO GRAFICO PARA APLICACIÓN EN VALLA ALMACENES JUAN ELJURI



ALMACENES
Juan Eljuri
CO. Lda

Encuétranos también en locales Kerámikos y distribuidores a nivel nacional.



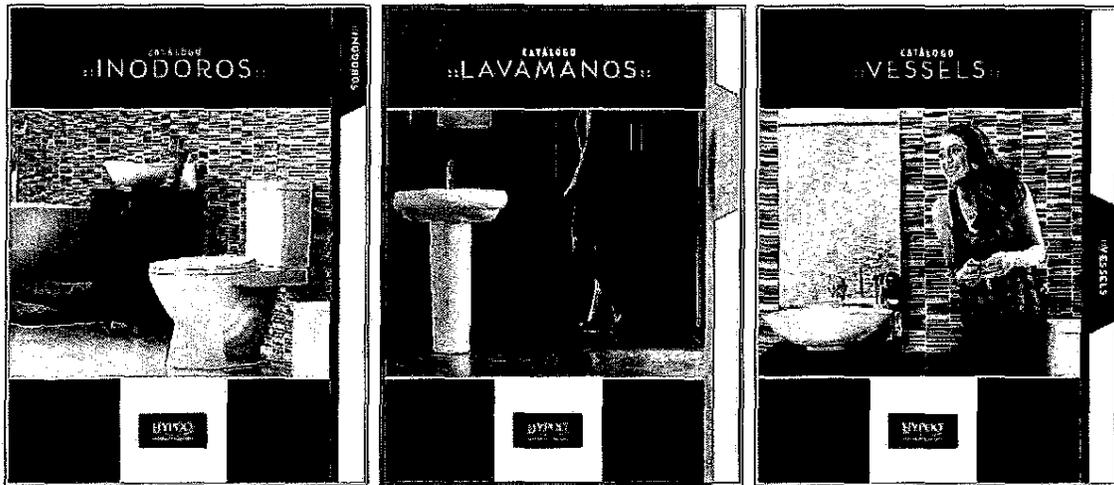
ALMACENES
Juan Eljuri
CO. Lda

Encuétranos también en locales Kerámikos y distribuidores a nivel nacional.

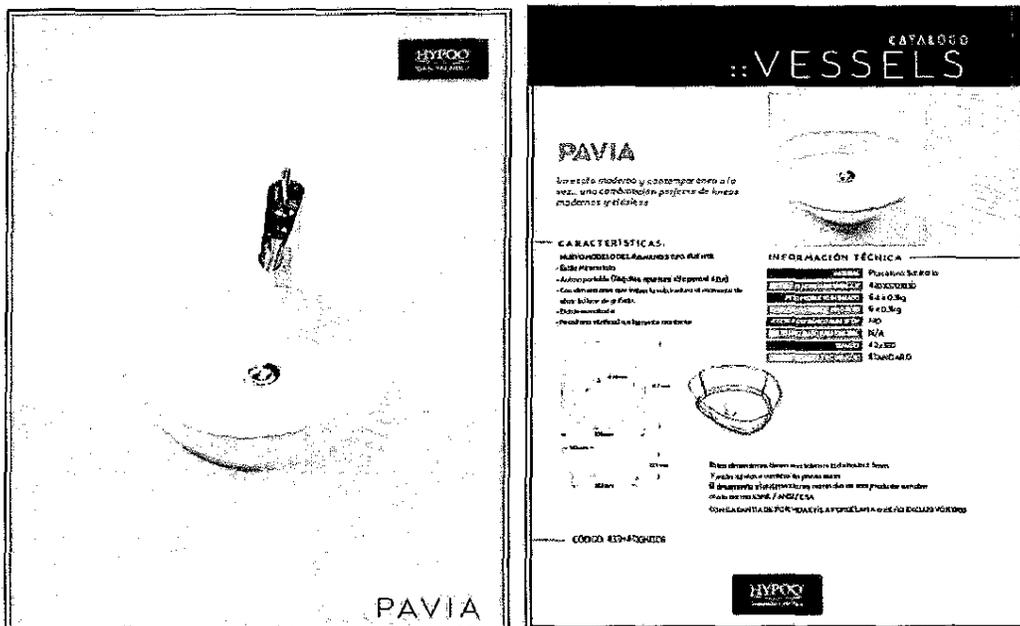
2.4.4 DISEÑO DE CATALOGO HYPOO 2016

En un trabajo conjunto con el área de matricería, producción, fotografía y diseño se logró realizar el diseño del nuevo catálogo para el año 2016 de HYPOO cuyo principal componente son los nuevos productos y desarrollo de las fichas técnicas de todo el portafolio. Inversión: \$1.600,00

22,7CM X 29,7CM
 COUCHE DE 300GR
 IMPRESION FULL COLOR TIRO Y RETIRO
 TRES MODELOS DIFERENTES TROQUELADOS



CADA CATALOGO CONTIENE:
 24 HOJAS DIFERENTES
 21,0CM X 29,7CM
 COUCHE DE 200GR
 IMPRESION FULL COLOR TIRO Y RETIRO
 SE ENTREGAN PERFORADAS PARA COLOCAR EN CARPETA CON BINCHA TIPO FOLDER



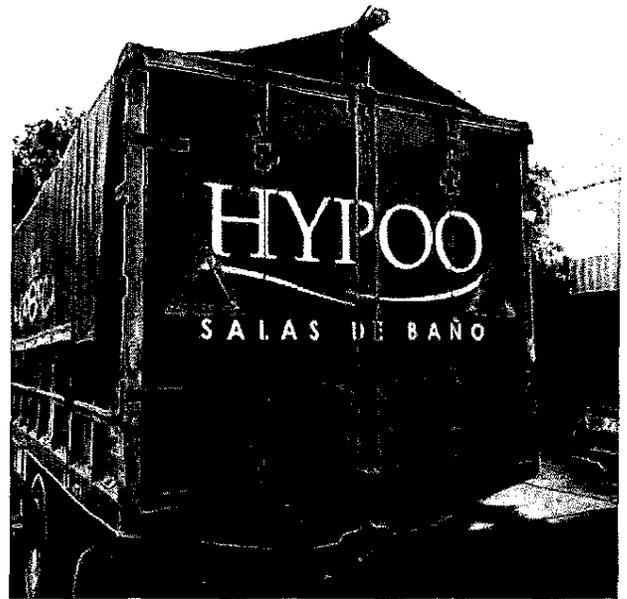
Creación de la página web de HYPOO

Inversión: \$1.400,00



BRANDEO DE CAMIONES DE TRANSPORTE

Camión GESCOTRANS



Camión TRAPECO PACIFIC



Camión UNITRUX

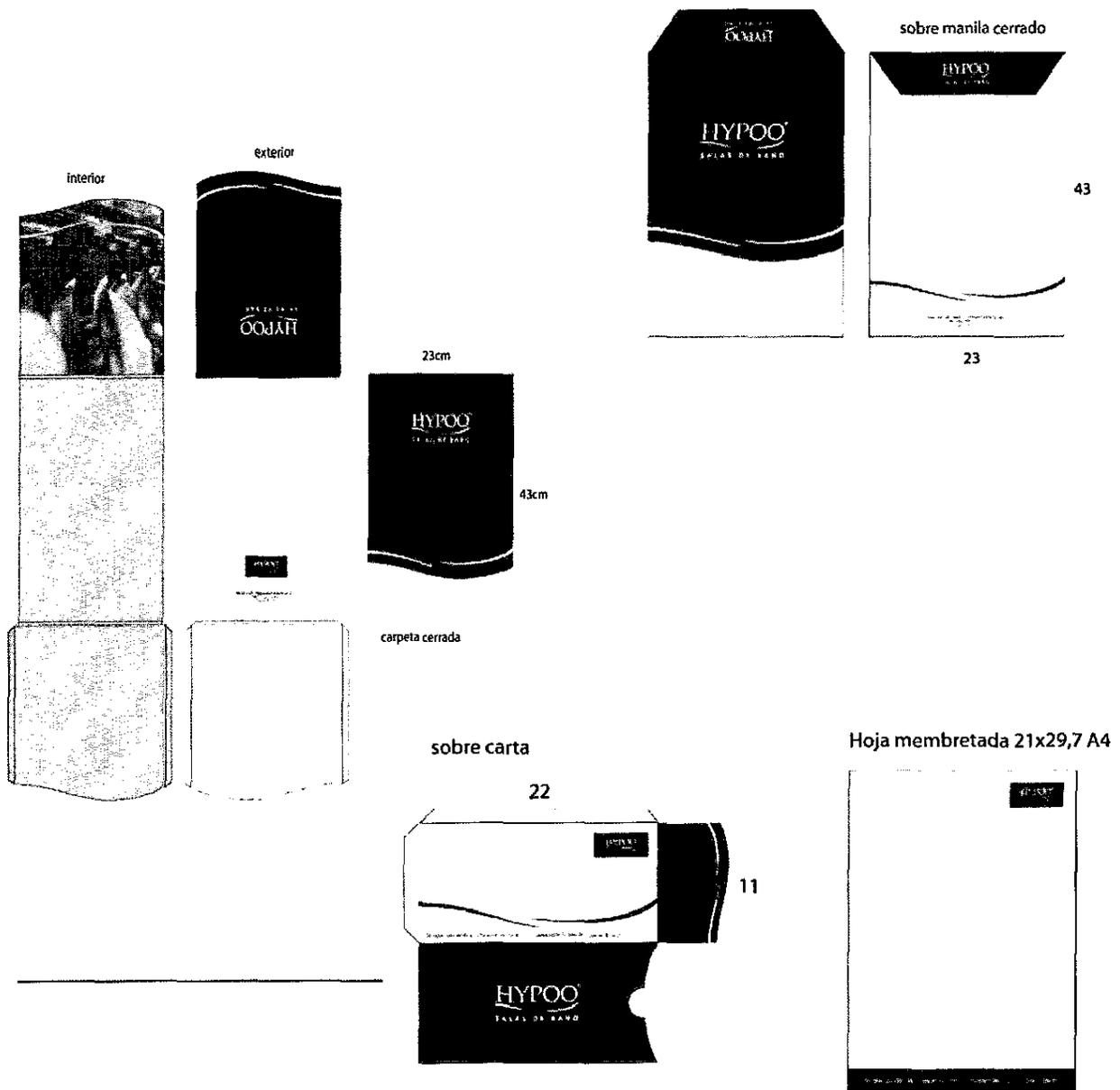
Inversión: \$278,00

2.4.4 ELABORACION DE PAPELERIA CORPORATIVA

Por primera vez se elaboró para HYPOO papelería corporativa para uso en comunicaciones oficiales y/o estratégicas con los principales stakeholders de la empresa y así propender a un mejoramiento de la imagen de empresa – marca

Dicha papelería comprende: Carpetas, sobres manila, sobres oficio y hojas membretadas.

Inversión: \$3.387,32



2.4.5 EVENTOS - FERIAS

FERIA DE SALDOS HYPOO 2015

En el mes de Julio de 2015, HYPOO realizó su primera "Gran Liquidación de Salas de Baño" con el objetivo de recabar ingresos por ventas de producto de segunda. Dicha feria se efectuó en las instalaciones de la Unidad de Equitación de la Policía Nacional.



Además hubo generación de conocimiento de marca en el público final, apoyados en los medios publicitarios (radio y volanteo) y relaciones públicas (diarios y espacios radiales en vivo) y también se promocionó los nuevos productos y próximos lanzamientos de la marca.

Datos importantes:

- Asistencia de aproximadamente 2.000 personas.
- Se contó con la participación de aproximadamente 45 colaboradores de la empresa, entre Facturación, Ventas, Despachos y Coordinación.
- Ventas de aproximadamente 120.000 usd, superando la meta inicial de 75.000 usd.
- El presupuesto de Mercadeo (gastos) fue de 4.450 usd que incluyó propaganda, alimentación del personal y logística para el montaje de la Feria (0,03% de las ventas generadas).



FERIA CONSTRUYE REMODELA 2015 – EXPOPLAZA GUAYAQUIL

Con el fin de promocionar la marca y los nuevos productos desarrollados en el 2015, en julio, HYPOO participó en la feria "Construye Remodela 2015" en Guayaquil donde aprovechamos para dar a conocer las novedades de las últimas innovaciones de la empresa al público en general a través de medios los principales medios masivos de TV y Prensa. Los principales canales de Ecuador, visitaron la planta, entre ellos: GAMATV, ECUADOR TV, ETV TELERAMA, TCTELEVISIÓN Y RTS con el fin de dar a conocer al público la importante contribución de HYPOO, desde Cuenca, en la industria de la sanitaria ecuatoriana. Así también tuvimos entrevistas en medios radiales de Guayaquil y Cuenca. A través de un fuerte trabajo de relaciones públicas, HYPOO, por primera vez, se dio a conocer a través de medios masivos, generando un free press de \$176.000 de retorno.

INVERSION FERIA:\$11.000,00



SONDEO DE MERCADO EN FERRISARIATOS Y KIWI PARA PROPUESTA HYPOO EN GRANDES SUPERFICIES

Oferta de Complementos



Lavamanos con muebles

- También hay oferta de muebles para lavamanos

Repuestos

- Sería importante poder ofrecer repuestos de nuestra marca para complementar el portafolio en el punto de venta





Exhibiciones - punta de góndola



- Edesa tiene una mayor participación en los espacios y con exhibiciones exclusivas en punta de góndola.



Exhibiciones - punta de góndola

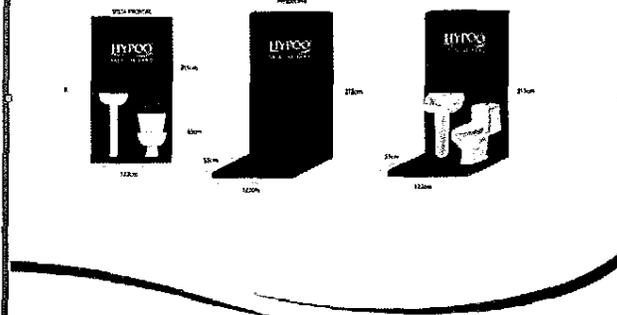


- Las otras exhibiciones en punta de góndola son muy simples y son compartidas con las otras marcas.



PROPUESTA EXHIBICIONES





2.4.6 CAPACITACIONES

Durante el 2015 se dio inicio al plan nacional de capacitaciones a KERAMIKOS en cada una de las regionales así como también se capacitó a clientes distribuidores y a la fuerza de ventas de HYPOO.



3. PRODUCCIÓN

En el año 2015 la producción total de piezas fue de 285.470 con un promedio mensual de 23.789 piezas, se tiene un decremento del 36.74% que equivale a 165.785 piezas en relación al año 2014 cuya producción anual fue de 451.255 piezas.

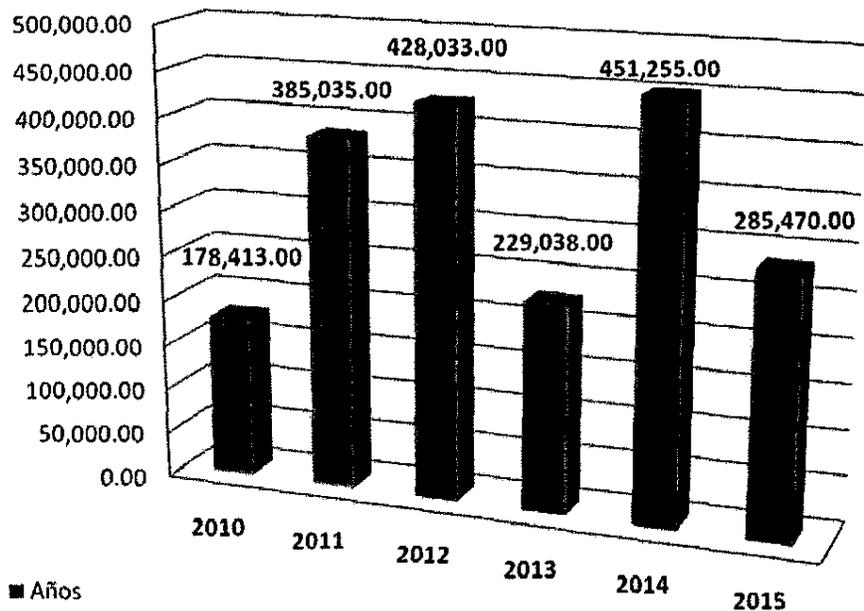
A partir del día 06 al 31 de Enero del 2015 la empresa entra en mantenimiento del Horno y su maquinaria por lo tanto la producción fue irregular. Debido a circunstancias de carácter interno, a la crisis económica del país y baja en el nivel de ventas, a partir del día 06 de Octubre de 2015, la empresa paraliza sus actividades de producción hasta el 31 de Diciembre de 2015.

HISTÓRICO DE PRODUCCION - PIEZAS

SANITARIOS HYPOO CO S.A.
REPORTE DE PRODUCTOS TERMINADOS
" Cantidades " PERIODO 2010- 2015

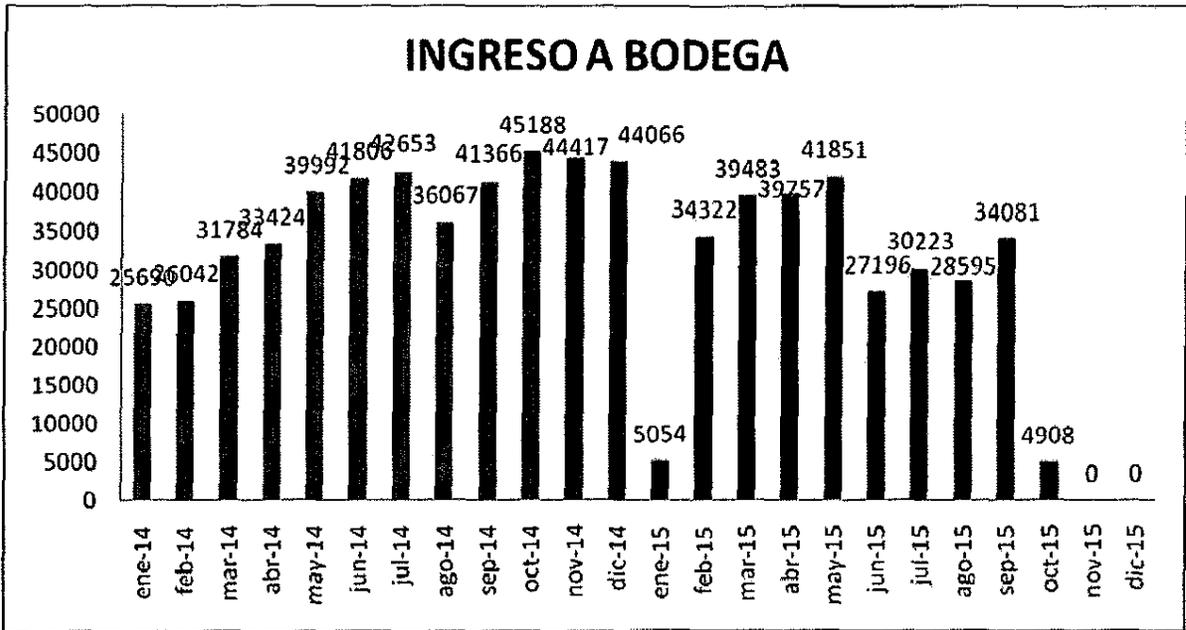
PERIODO	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Enero	9,790.00	20,757.00	44,511.00	26,289.00	25,649.00	5,054.00
Febrero	4,307.00	29,253.00	34,957.00	19,500.00	25,344.00	34,322.00
Marzo	19,316.00	18,754.00	48,523.00	19,616.00	31,830.00	39,483.00
Abril	15,920.00	21,377.00	24,376.00	13,341.00	33,421.00	39,757.00
Mayo	17,030.00	26,611.00	23,407.00	5,442.00	39,992.00	41,851.00
Junio	20,818.00	35,667.00	57,936.00	17,304.00	41,747.00	27,196.00
Julio	14,427.00	39,759.00	38,206.00	30,850.00	42,519.00	30,223.00
Agosto	16,244.00	44,037.00	16,884.00	24,771.00	35,779.00	28,595.00
Septiembre	22,184.00	11,115.00	27,390.00	20,998.00	41,304.00	34,081.00
Octubre	26,097.00	59,489.00	30,527.00	20,928.00	45,188.00	4,908.00
Noviembre	7,602.00	59,278.00	47,228.00	13,763.00	44,416.00	0.00
Diciembre	4,678.00	18,938.00	34,088.00	16,236.00	44,066.00	0.00
TOTAL	178,413.00	385,035.00	428,033.00	229,038.00	451,255.00	285,470.00

Reporte de Productos Terminados 2010 - 2015

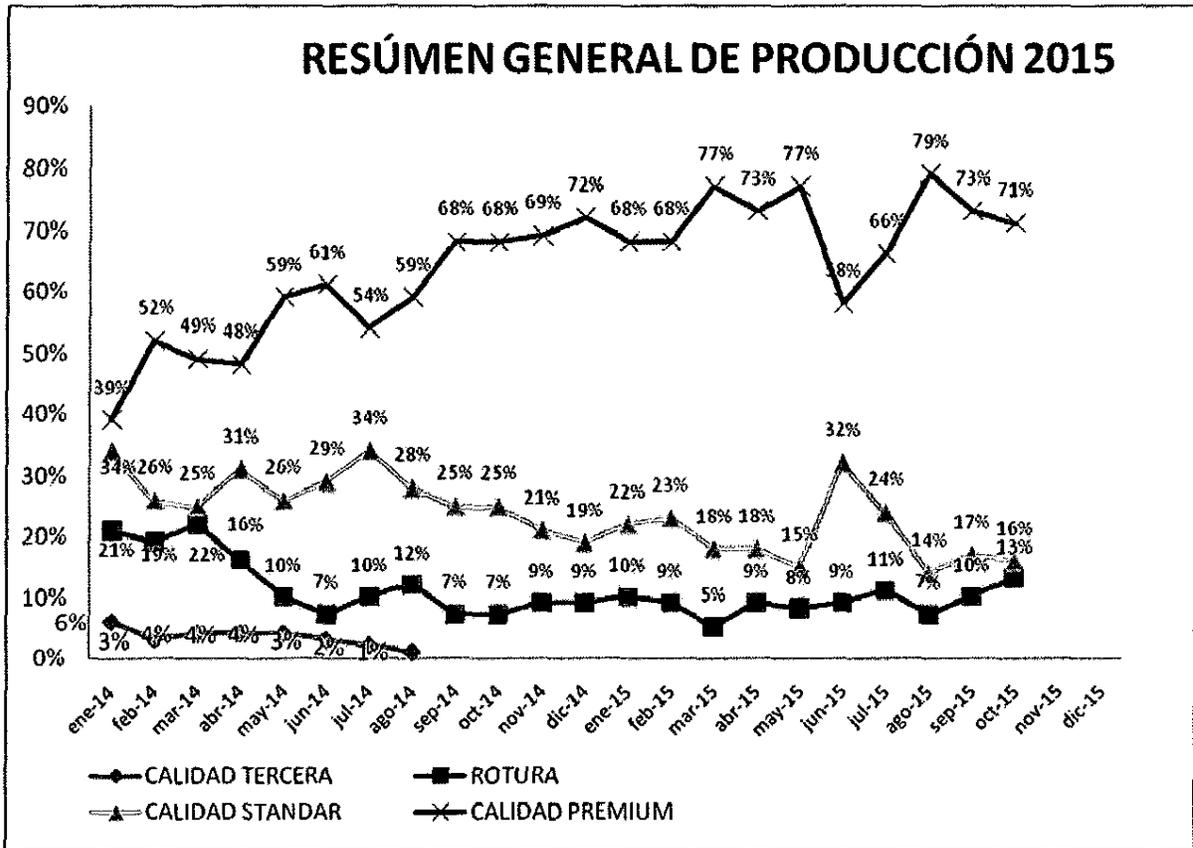


CUADRO DE PRODUCCIÓN POR PIEZAS 2014 – 2015

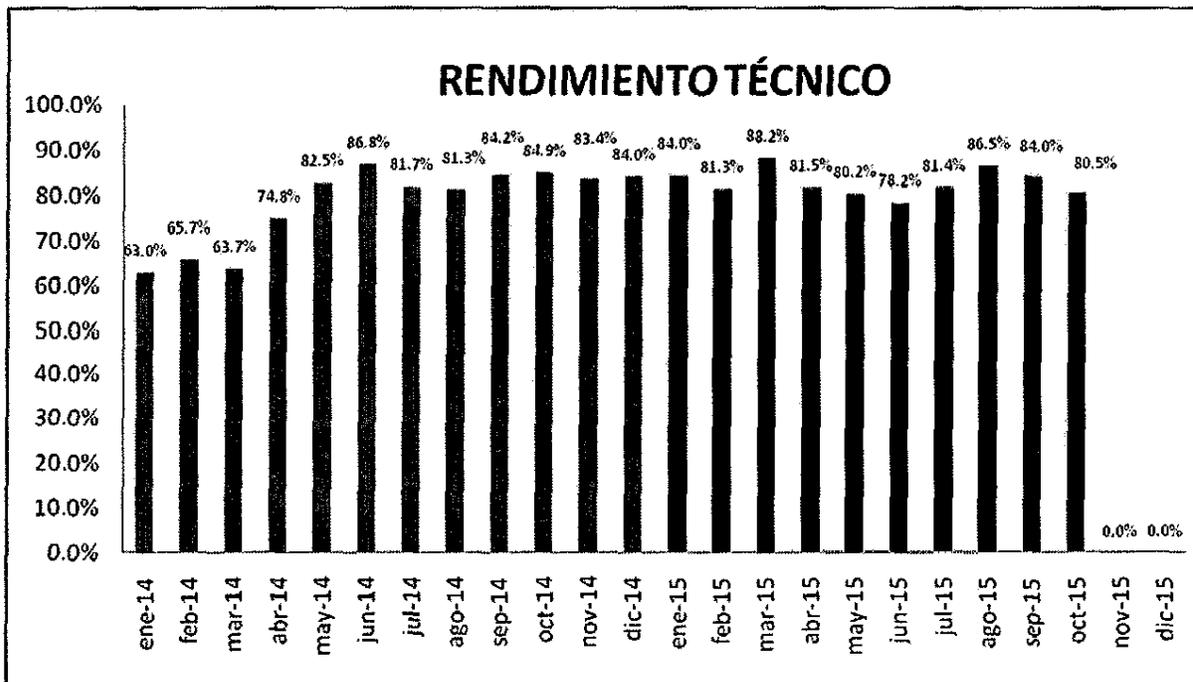
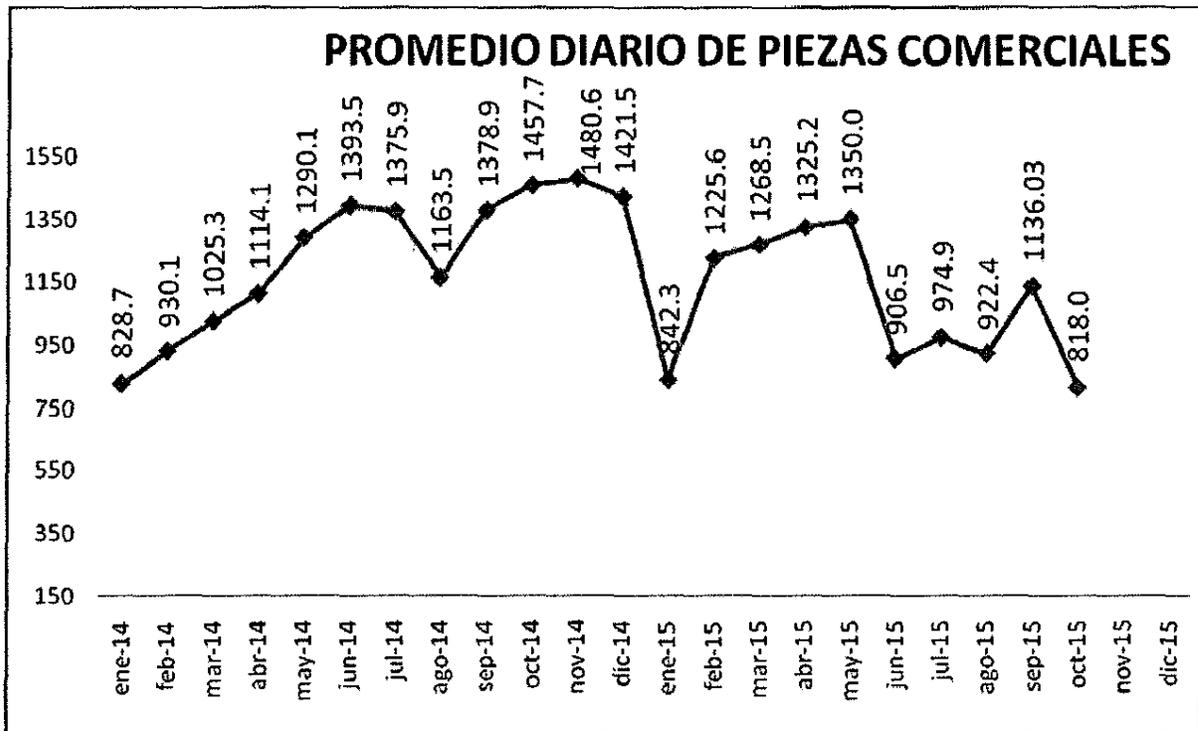
PIEZAS	2013	2014	2015	Diferencia 2015 - 2014
LAVAMANOS	54,589	128,448	93,332	-35,116
ONE PIECE	392	7,046	4,261	-2,785
PEDESTAL	14,356	33,682	4,399	-29,283
TAZA	55,330	88,050	56,844	-31,206
TANQUE	53,055	92,624	58,667	-33,957
TAPA	51,270	101,405	67,407	-33,998
URINARIO	46	-	0	0
REJILLAS	0	0	560	560
TOTAL	229,038	451,255	285,470	-165,785



Es importante indicar las calidades de producción, en el año 2015, la calidad HYPOO (Premium) llegó al 79% en Agosto del 2015, por lo tanto se elimina la calidad Tercera.

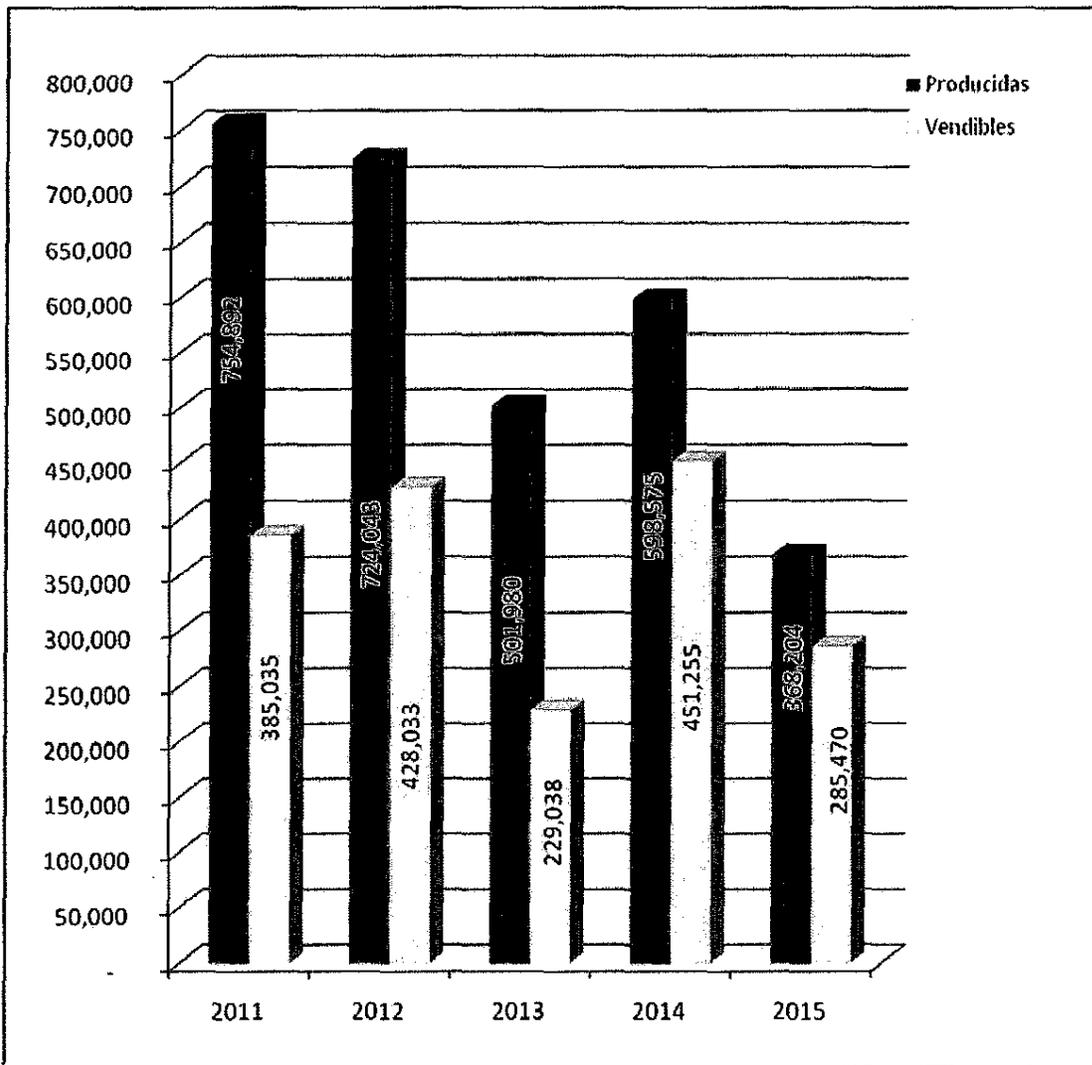


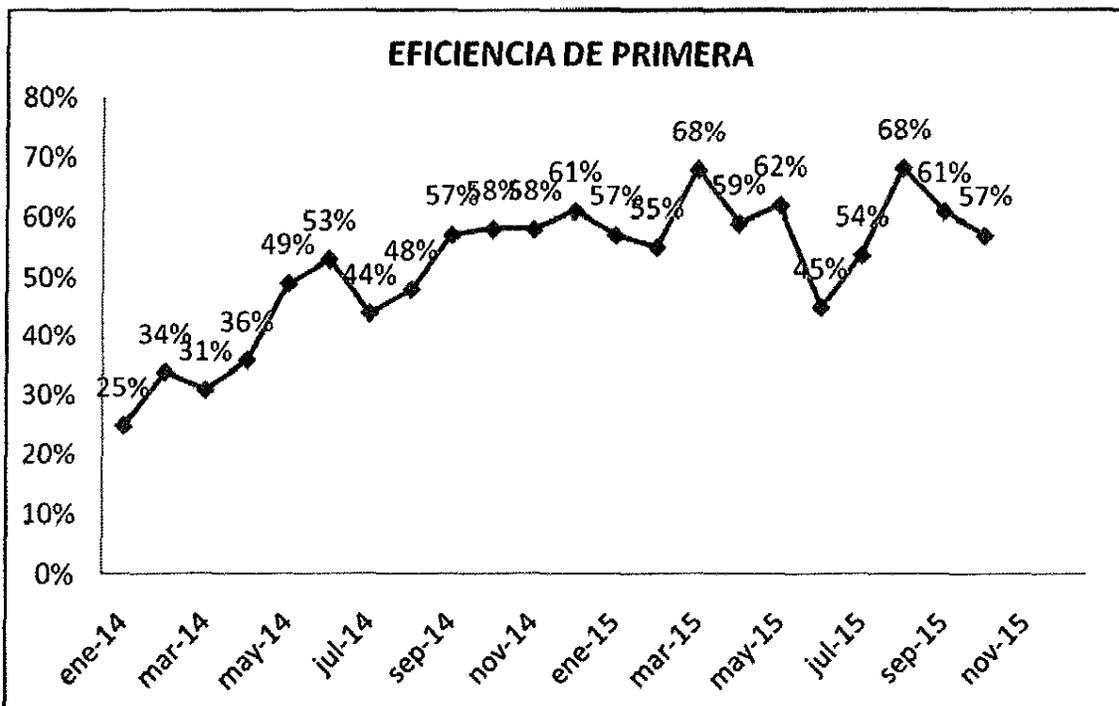
Se llego a un nivel promedio mensual de piezas de 1350 en abril del 2015, con relacion a un maximo de 1480 en el 2014



El nivel de eficiencia en el año 2015 llega a un 77.5 % se puede visualizar que de 368.204 unidades vaciadas 285.470 corresponden a productos comerciales con una diferencia de 82.734 en comparacion con el año 2014 que fue de 147.320

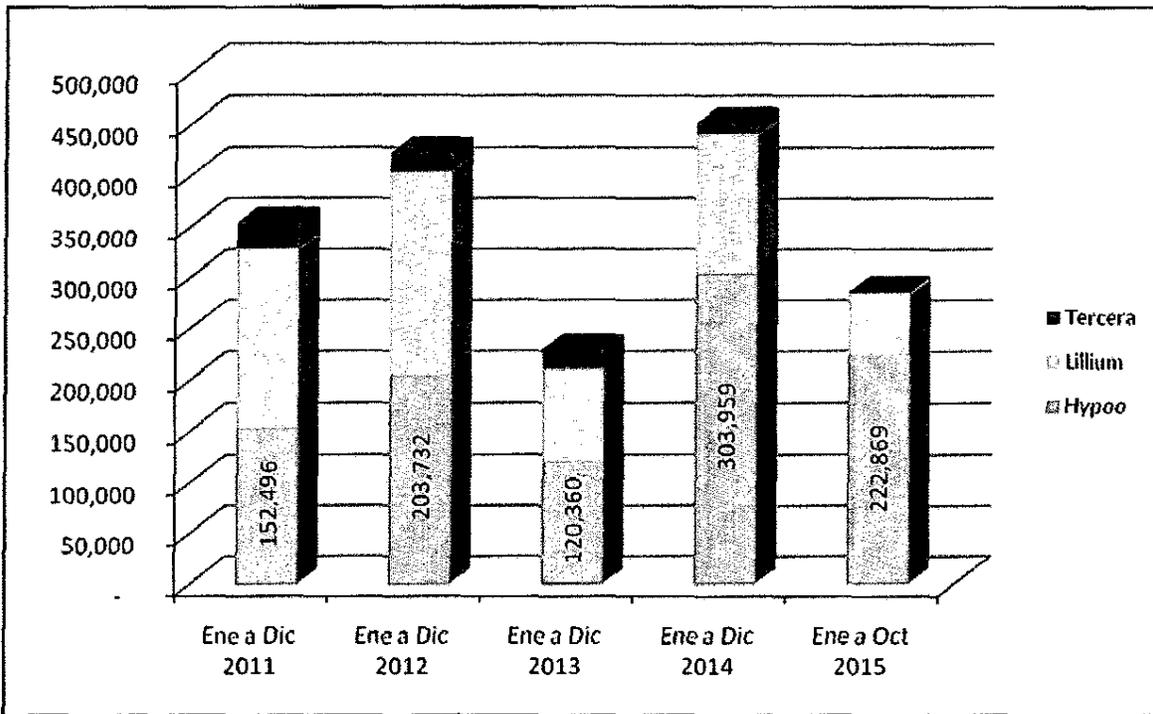
Año	Producidas	Perdidas	Vendibles	Eficiencia
2011	754,892	369,857	385,035	51.0%
2012	724,043	296,010	428,033	59.1%
2013	501,980	272,942	229,038	45.6%
2014	598,575	147,320	451,255	75.4%
2015	368,204	82,734	285,470	77.5%



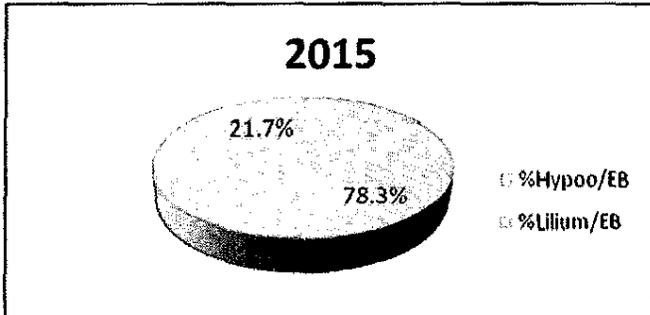
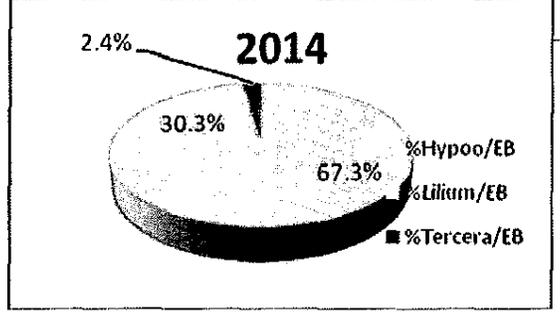
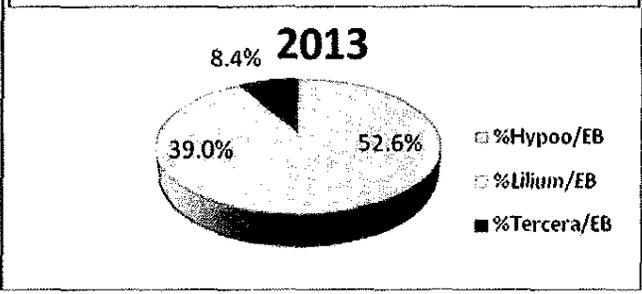
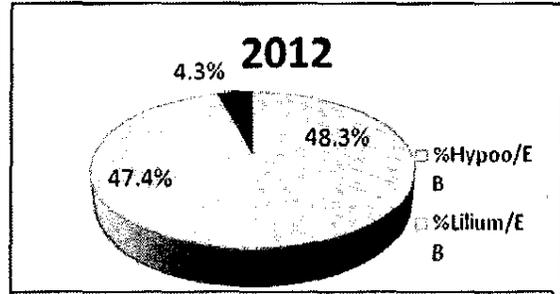
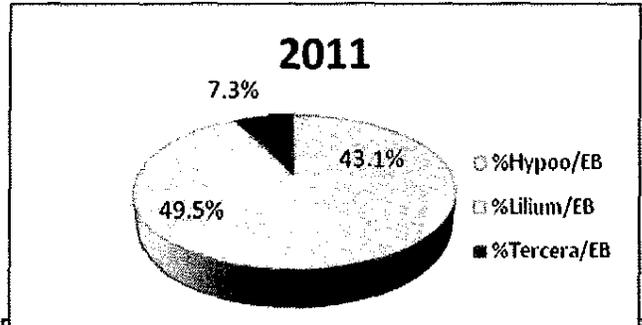


CUADRO DE CALIDADES

MES	Hypoo	Lillium	Tercera
Ene a Dic 2011	152,496	175,184	25,904
Ene a Dic 2012	203,732	200,292	18,123
Ene a Dic 2013	120,360	89,405	19,273
Ene a Dic 2014	303,959	136,632	10,779
Ene a Oct 2015	222,869	61,880	721



Comparativos de Calidades anuales 2011 - 2015

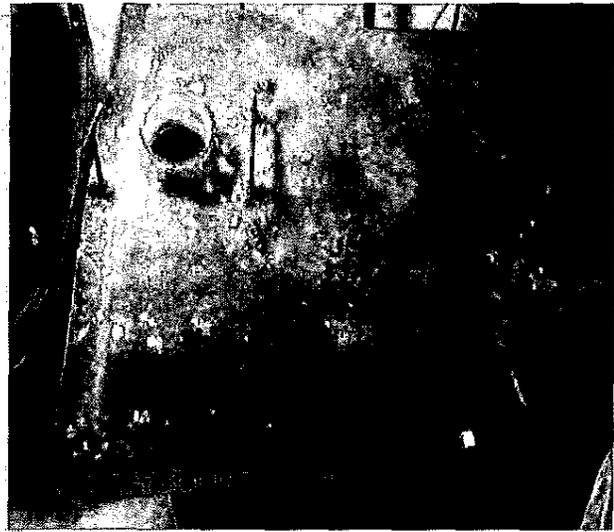


Durante el año 2015, se elaboraron las siguientes matrices:

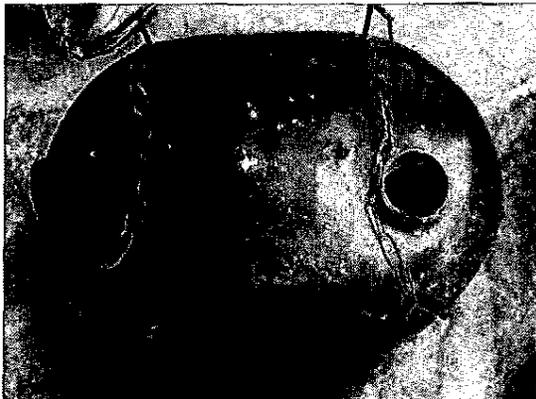
One Piece Lugano	elaborado en Enero – Febrero 2015
Lavamanos y Pedestal Piazza	elaborado en Mayo – Junio 2015
Vessel Fhara	elaborado en Mayo – Junio 2015
Vessel Fonti	elaborado en Mayo – Junio 2015
Vessel Fler	elaborado en Julio – Agosto 2015
Vessel Pradi	elaborado en Julio – Agosto 2015
Vessel Carre	elaborado en Agosto – Septiembre 2015
Wc Sonetto	elaborado Julio – Agosto 2015
Urinario Forte	elaborado Mayo – Junio 2015
ACC Toallero Media Luna Pradi	elaborado en Septiembre 2015

A continuación se ilustra la matriz del ONE PIECE LUGANO

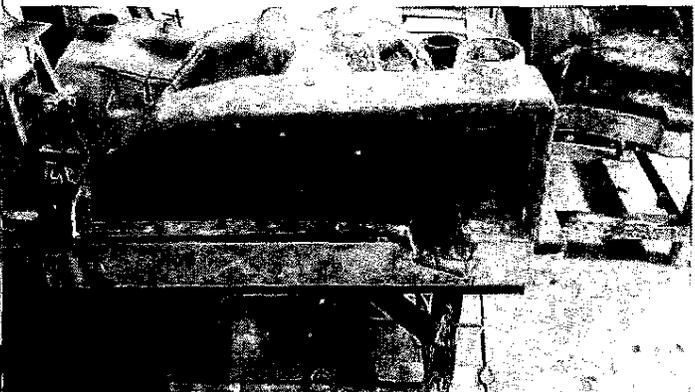
ONE PIECE LUGANO



Nucleo



Base

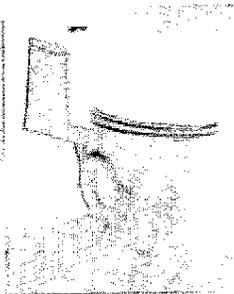


Concha Derecha

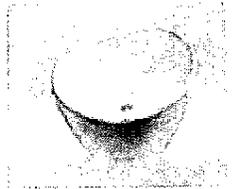
NUEVOS DESARROLLOS (2015)



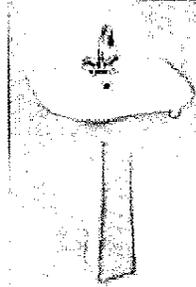
Lav Nvo Adra (Feb 15)



Op Lugano (Mar 15)



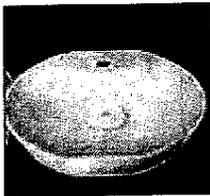
Vs Pavia (Abr 15)



Lav y Ped Pizza (Jul 15)



Vs Fhará (Jul 15)



Vs Fonti (Ago 15)



Vs Fler (Sep 15)



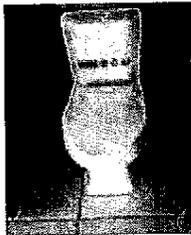
Vs Pradi (Sep 15)



Vs Carré (Oct 15)

Ilustramos los próximos desarrollos en el 2016

PROXIMOS DESARRROLLOS (2016)



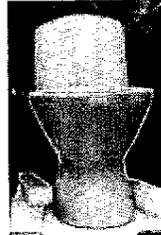
WC Sonetto



WC Pescara



OP Piccolo A/B



OP Venecia



OP Sonetto



Ur Forte



WC Forte P/RF



WC Forte P/FEF



Lav y Ped Armi

3.1 SEGURIDAD INDUSTRIAL

En el año 2015 se trabajó en la implementación del sistema de gestión para la prevención de accidentes laborales y enfermedades profesionales, medidas del Plan de Manejo Ambiental (PMA) y en los proyectos planificados para la ejecución en estas fechas, además se inicia nuevas gestiones para la realización de proyectos en cumplimiento de nuestros objetivos y metas.

1. CAMBIO DE MATRIZ ENERGÉTICA

La planta de Regasificación y almacenamiento de GNL se encontraba en proceso de legalización de documentos. Para el año 2015 se obtiene la Licencia Ambiental de la planta de almacenamiento y regasificación de GNL otorgado por Ministerio del Ambiente (MAE) y se obtiene los permisos de operación otorgado por la agencia de regulación y control Hidrocarburífero (ARCH).

Se trabajó en la renovación de recarga de extintores de la planta de GNL y pruebas del Sistema contra incendios, además se realiza mantenimiento preventivo a todos los sistemas de la planta de GNL.

Se descarga GNL en nuestras instalaciones como parte de la exigencia del contrato que se mantiene con EP PETROECUADOR.

2. REGULARIZACIONES LEGALES- MEDIO AMBIENTE

En el mes de octubre de 2014 se aprueba la auditoría ambiental inicial en cual se genero como parte de plan de manejo ambiental una serie de medidas correctivas a partir del cual se comenzó a trabajar como se muestra en las fotografías:

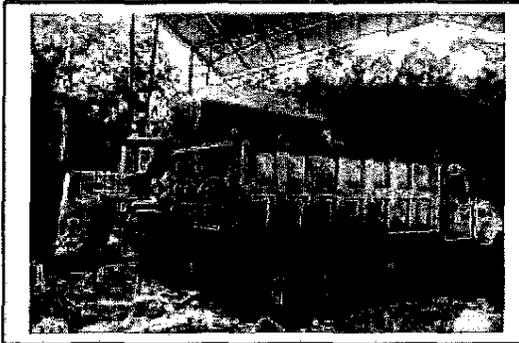
Excavación de cuneta para evacuación de agua



Medición de gases de combustión



Excavación de cuneta para evacuación de agua de lluvia



3. SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

En la parte de Seguridad y Salud Ocupacional se trabaja en:

- ✓ Se han realizado proyectos de mejora: cobertura de canales. Mantenimiento de vías de ceso a planta de GNL y patio de materias primas.
- ✓ Limpieza de canales y pozos de sedimentación.
- ✓ Se continúa entregado equipos de protección personal (EPP) al personal más expuesto a factores de riesgos.
- ✓ Se trabaja en el cumplimiento del reglamento de seguridad y salud ocupación y la normativa legal vigente.
- ✓ Se continua renovando permisos municipales

- ✓ Se continúa señalizando las áreas de producción, áreas de extintores, pasillos, etc., y realizando su respectivo mantenimiento.
- ✓ Se elaboró y capacitó al personal de planta en temas sobre: riesgos en el puesto de trabajo, políticas ambientales y disposición de residuos sólidos Procedimiento de trabajo seguro para manipulación manual de cargas, Procedimiento de trabajo seguro con montacargas, Procedimiento de trabajo seguro para trabajo con amoladora, Procedimiento de trabajo seguro para de carga y descarga de molino de bolas, Procedimiento de trabajo seguro para trabajo ingreso de coches al secadero, Procedimiento de trabajo seguro para altura
- ✓ Se diseño y elaboro procedimientos de trabajo seguro para: Trabajo en caliente, trabajo de Almacenamiento de producto terminado.
- ✓ Desarrollo de documentación para cumplimiento de la legislación vigente.
- ✓ Accidentabilidad: presentación de avisos de accidentes, investigación de accidentes, cumplimiento de medidas correctivas y preventivas.
- ✓ Reuniones mensuales del comité paritario de seguridad y salud ocupacional.
- ✓ Elaboración de simulacros de emergencia
- ✓ Capacitación del plan de emergencias a todo el personal de Sanitarios Hypoo.
- ✓ Capacitación de brigadas de emergencia.
- ✓ Capacitaciones "Inducción al Trabajo"
- ✓ Investigación de accidentes de trabajo.
- ✓ Instalación de sistemas de alerta de emergencias (alarmas de emergencias para planta de producción y oficinas de administración.)
- ✓ Instalación de luces de emergencias planta de producción.
- ✓ Entrega y capacitación del reglamento Interno de seguridad y salud ocupacional
- ✓ Elaboración de planos de evacuación.
- ✓ Recargas de extintores y control, mantenimiento de estos equipos.
- ✓ Inspecciones de seguridad a las áreas de planta de producción.

ANEXO 1

ELIMINACIÓN O MITIGACIÓN DE CONDICIONES INSEGURAS

ELIMINACIÓN CONDICIONES SUBESTANDAR

Sanitarios Hypoo Co S.A., está comprometido en promover y preservar el bienestar físico y psicosocial de nuestros colaboradores, cumpliendo la normativa vigente y suministrando los recursos necesarios para salvaguardar la salud y seguridad de quienes trabajan en todas las instalaciones pertenecientes a Sanitarios Hypoo.

Enfocados a brindar un buen ambiente de trabajo se eliminó las siguientes condiciones sub-estándar:

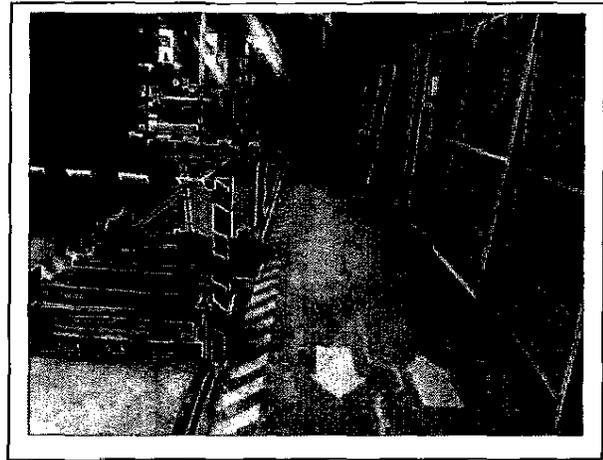
1. SEÑALIZACIÓN DE VÍAS DE CIRCULACIÓN PEATONAL ÁREA DE CALDEROS DE AMPLIACIÓN:

Todas las áreas de la planta de producción y áreas anexas se han colocado señalización vertical y horizontal para mostrar el riesgo presente en cada uno de los puestos de trabajo y sus áreas correspondientes.

Antes

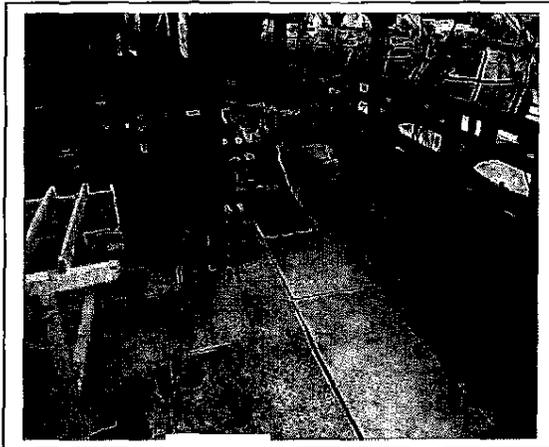


Después

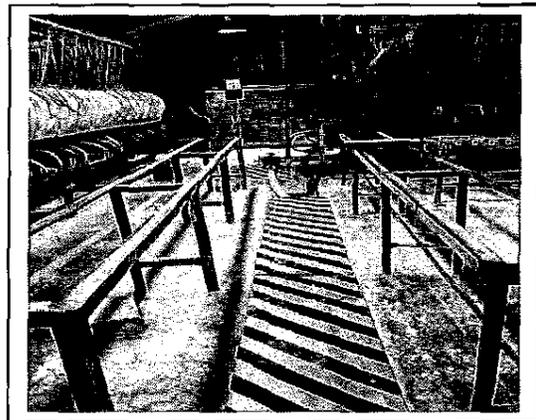


2. SEÑALIZACIÓN DE ÁREAS DE TRABAJO Y PASILLOS DE CIRCULACIÓN DE FORMACIÓN II:

Antes



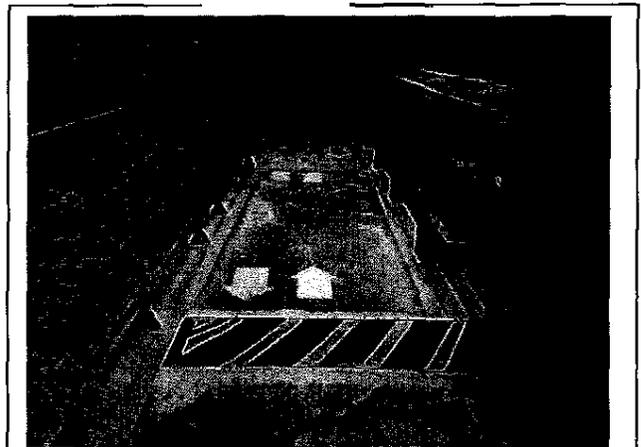
Después



Antes



Después



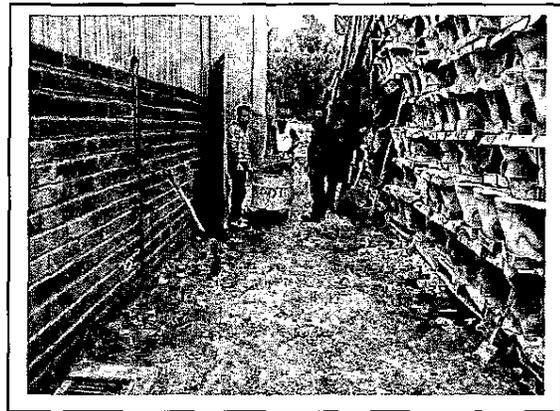
3. ORDEN Y LIMPIEZA DE SALIDA EMERGENCIA DE FORMACIÓN II:

El orden y la limpieza es una parte muy importante del sistema de gestión para prevenir accidentes laborales, nuestra empresa está enfocada a eliminar el desorden y realizar limpieza frecuentemente para evitar: Derrames de materiales que pueden provocar caídas al mismo nivel y a distinto nivel, inundaciones, explosiones-corto circuitos por inundaciones en las áreas donde se encuentran las instalaciones eléctricas.

Antes



Después



4. LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE RIELES PARA CIRCULACIÓN DE COCHES

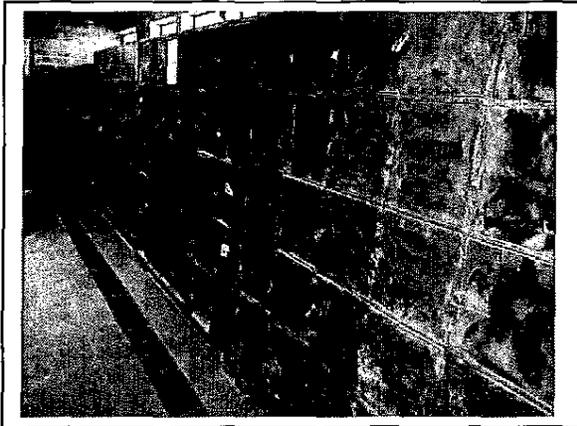
Se ejecuto esta medida correctiva con prioridad para evitar incidentes y accidentes ya que los coches se atascaban en los rieles por falta de limpieza, mantenimiento y lubricación y esto expone a que el personal encargado de la actividad de traslado de coches sufra lesiones por sobre esfuerzo físico al empujar el coche.



5. REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE DE CASILLEROS:

Nuestra empresa brinda las condiciones necesarias en vestidores para nuestros colaboradores.

Antes

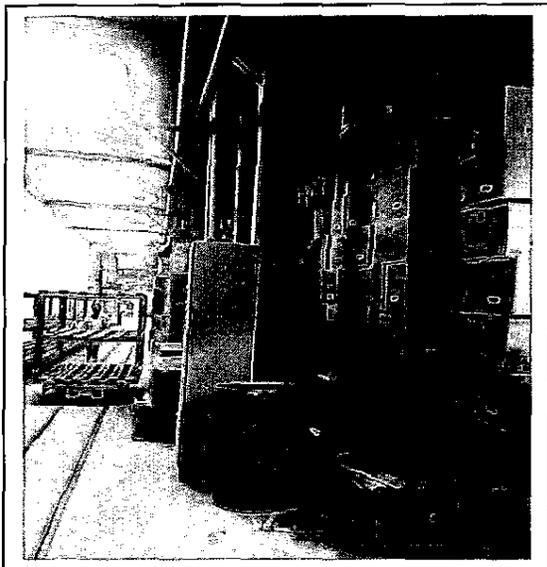


Después



Se reacomodo maquinas, producto almacenado, en varias áreas de planta para asignar la mismas como pasillos de circulación y señalización de pasos peatonales. Esta medida permitirá que los trabajadores que utilicen de buena manera los pasillos y pasos peatonales eviten atropellamientos, arrollamientos por coches y el transfer de horno y secadero.

Antes



Después



7. DESTINAR PASILLOS DE CIRCULACIÓN PEATONAL AREA DE HORNO Y BODEGA 99:

Antes



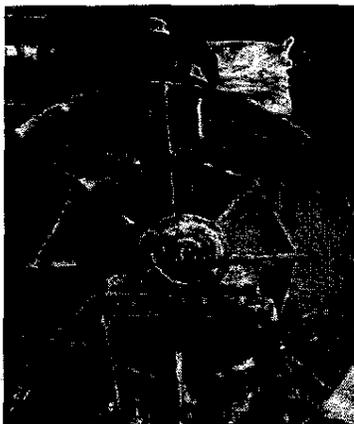
Después



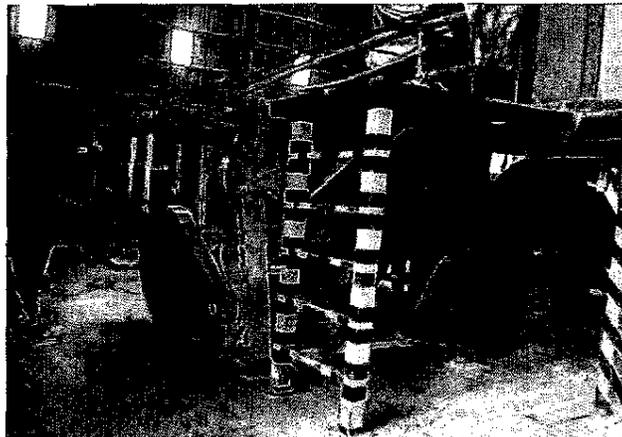
8. CONDICIONES INSEGURAS MOLINOS DE BOLAS:

Se construyó la plataforma para el molino de bolas para ejecutar operaciones seguras de carga y descarga de materiales y limpieza. Se eliminó la condición insegura en este punto de operación de maquinaria.

ANTES



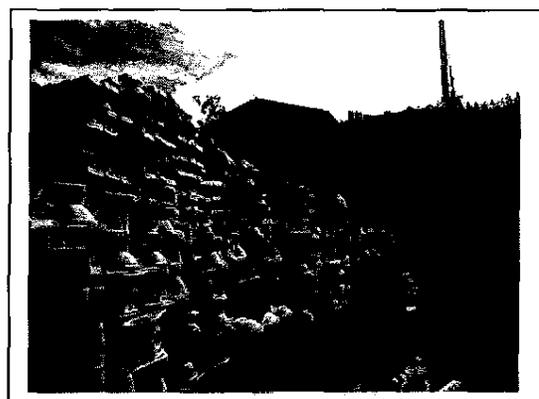
DESPUES



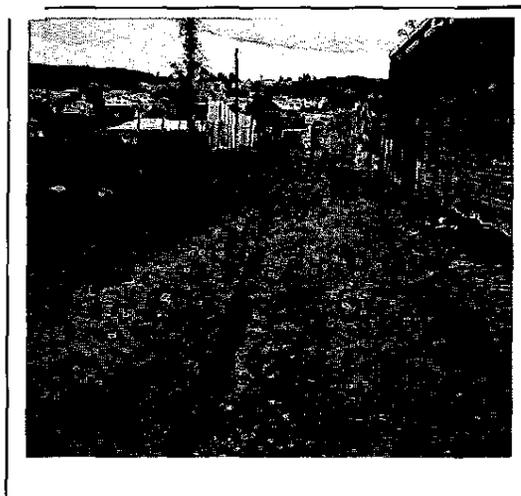
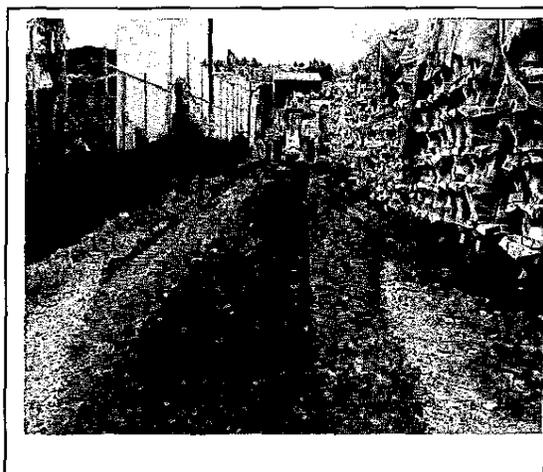
9. CONDICIONES INSEGURAS EN VÍA DE ACCESO:

Las condiciones de la vía de acceso a algunas zonas de la empresa y planta de producción no era seguras para evitar accidentes tanto de tránsito como de las personas que transitaban por esta se eliminó esta condición.

Antes



Después



10. MEJORAMIENTO DE PLATAFORMA PARA DESAJO DE ROTURA:

En la imagen se puede observar una pequeña plataforma que se utiliza para colocar rotura en los vehículos durante el desalojo de la misma. El estado de la plataforma en las condiciones anteriores generaba riesgos de caída a distinto nivel, cortes, resbalones, etc.

Antes

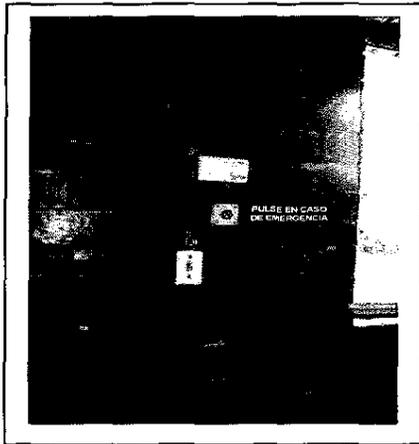


Después



ARA

Nuestra empresa en concordancia con el plan de emergencia y contingencia se colocó un sistema de luces de emergencia y alarma para identificar la presencia de alguna emergencia y responder de la mejor forma según previos entrenamientos, capacitaciones, simulacros.



Luces de emergencia



12. ENTREGA DE EQUIPOS DE PROTECCION PERSONAL A PERSONAL DE ESMALTADO:



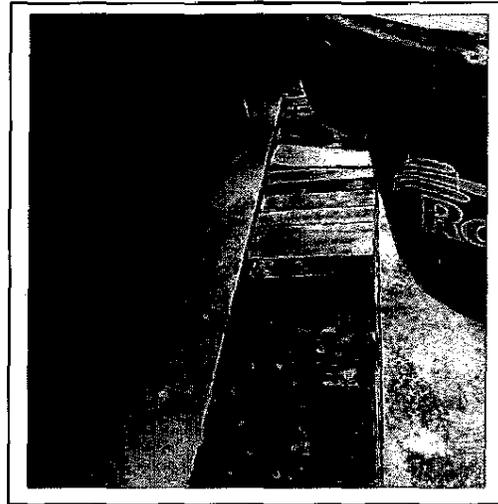
13. CANALES DESPROTEGIDOS

Continuamente se realiza inspecciones a todas las áreas de planta y bodegas para detectar condiciones inseguras o subestandar, permitiéndonos detectar las protecciones de los canales de efluentes y protecciones de maquinarias se encuentren en perfecto estado y en total funcionamiento.

Antes



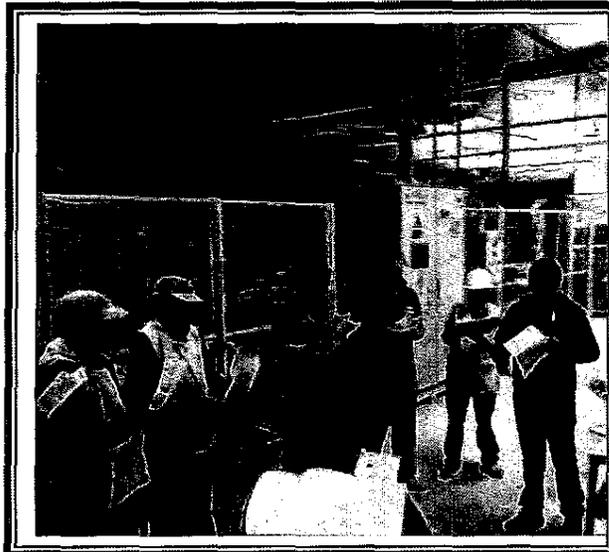
Después



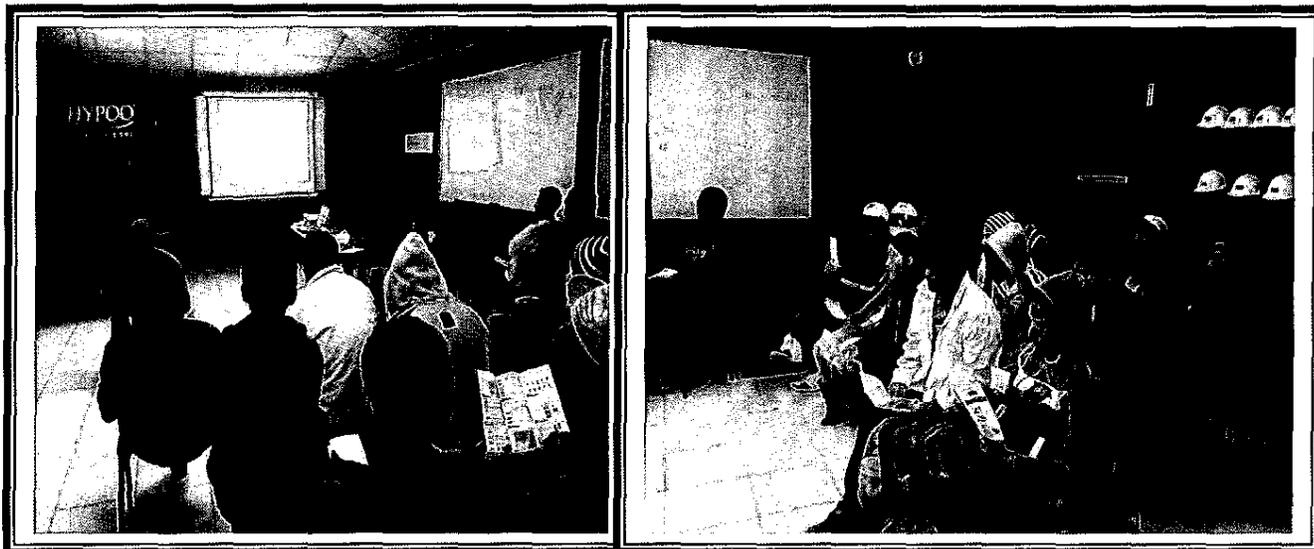
ANEXO 2

ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION 2015

1. BUEN USO DE EQUIPOS DE PROTECCION PERSONAL



2. RIESGOS EN EL TRABAJO



3. CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO DE BRIGADISTAS HYPOO



4.

CAPACITACION PLAN DE EMERGENCIA Y CONTIGENCIA



5. CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO DE MANIPULACION MANUAL DE CARGAS

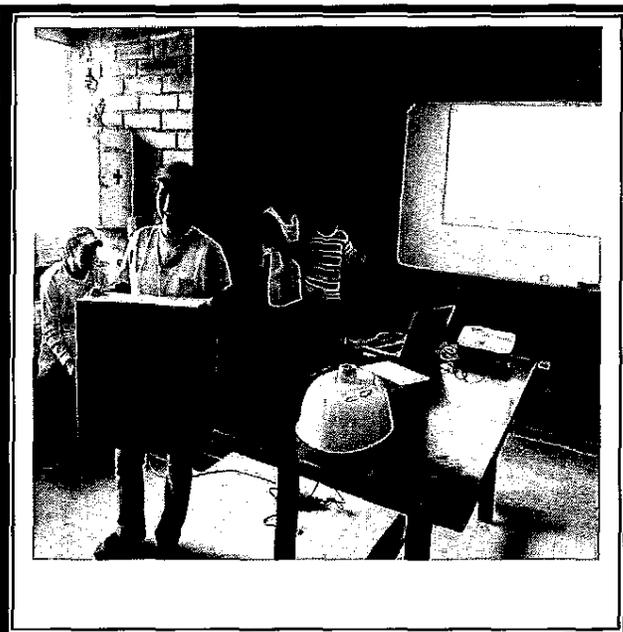
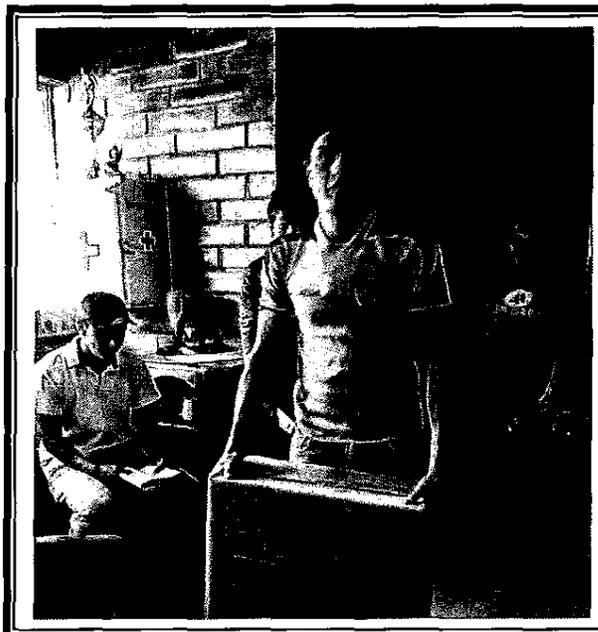
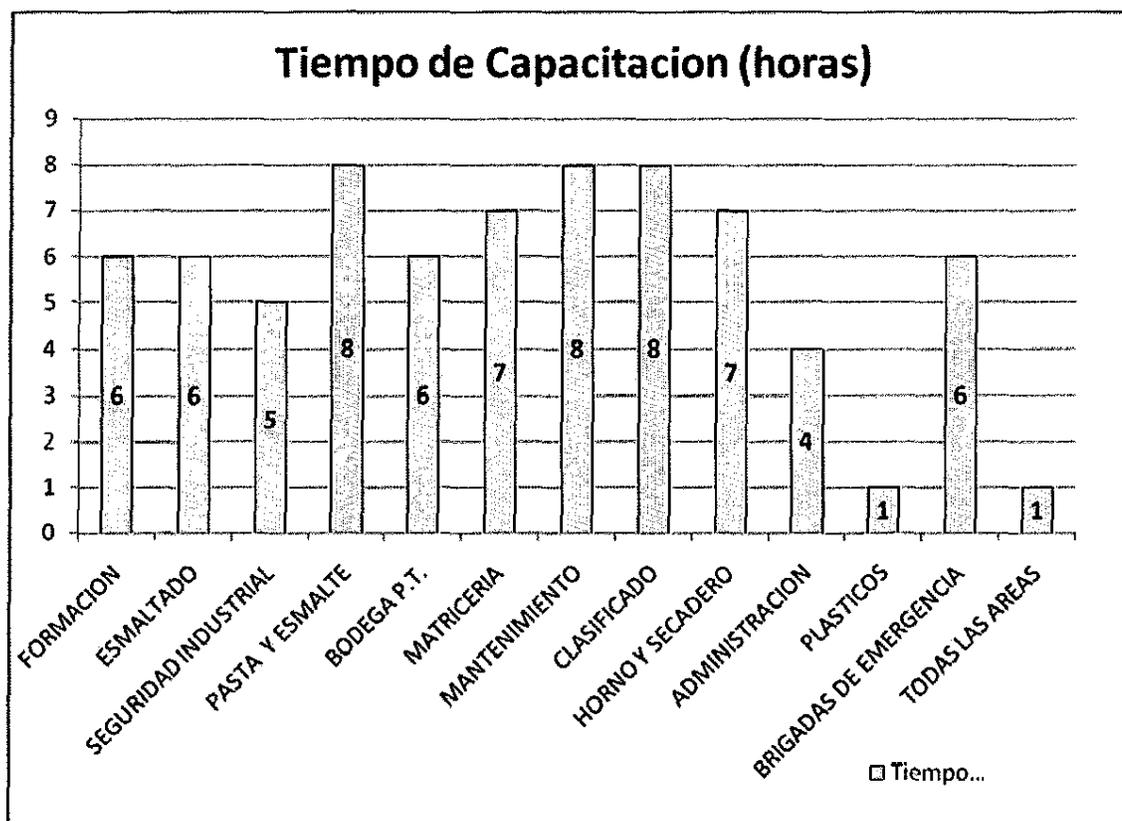


Grafico estadístico de Horas de Capacitación en las diferentes secciones



4. CARTERA

Durante el año 2015 el Departamento de crédito y Cartera se ha empeñado en seguir regularizando la documentación poniendo énfasis sobre todo en las garantías, considerando que la cartera más sana es la preventiva, es decir en un supuesto de reclamación de pago por la vía judicial contar con un título ejecutivo para no dejar en estado de indefensión los dineros de la empresa como ha sido manejado en el pasado.

Cartera Corriente

Si bien es cierto la cartera corriente en la actualidad se encuentra controlada no se puede dar un resultado óptimo por la excesiva rotación de los asesores de ventas quienes son los encargados de recuperar los dineros, esto dificulta porque los vendedores entrantes no se interesan por la recuperación de las ventas que no la realizaron.

Cartera vencida de años anteriores

Al intentar las respectivas recaudaciones de los años anteriores se ha podido recopilar información y testimonios de los distribuidores al tratarse de ventas ficticias y pagos realizados que nunca ingresaron a la empresa, con lo expuesto se

han iniciado las denuncias en fiscalía por abuso de confianza en contra de los vendedores:

Con alguna dificultad se ha venido recuperando la cartera de años anteriores por la falta de garantías que no permiten iniciar una reclamación por la vía legal.

Cartera legal

Se han iniciado las acciones legales con la poca documentación que se dispone, aclarando que no se cuenta con las garantías suficientes para la recuperación inmediata, sin embargo se ha logrado instaurar los siguientes procesos:

TERRITORIO I

Cliente : SANTA YOMAIRA ROMERO RIOS

Juicio Ejecutivo: 17230-2015-17524Quito

Asunto: Cobro letra de cambio

Instancia: Primera

Estado: Calificada la demanda.

Cuantía: \$ 5.000

Cliente: SERVICIO TECNICO DE LA CONSTRUCCION

Juicio Ejecutivo: 9397-2015 Cuenca

Asunto: Pagare por \$ 20.000

Instancia: Primera

Cuantía: \$ 11.800

Estado: Cobrado \$ 14.000

Cliente: MORA AROCA ELVIS GEOVANNY

Juicio Ejecutivo: N0. 9398- 2015 Cuenca

Instancia: Primera

Cuantía: \$7.000

Estado: Deprecatorio en Shushufindi

Cliente: RIVERA GUACHO JORGE LUIS

Juicio Ejecutivo: N0. 06335201503507 Riobamba

Instancia: Primera

Cuantía: \$ 15.000

Estado: Citado

Cliente: BALTAZAR OJEDA JARAMILLO

Juicio Ejecutivo: N0. 23303-201-002255 La Concordia

Instancia: Primera

Cuantía: \$ 20.000

Estado: Derivado a mediación

TERRITORIO II

Cliente: YUNDA CUJILEMA OLGA MARIA

Juicio Ejecutivo: N0. 10848 -2015 Cuenca

Instancia: Primera

Cuantía: \$ 2000

Estado: Citada

Cliente: LUIS EDGAR MENA VASCONEZ

Juicio Ejecutivo: N0. 09332201505299 Guayas

Instancia: Primera

Cuantía: \$ 5000

Estado: Por citar

Cliente: RITA ALICIA ACOSTA ROCAFUERTE

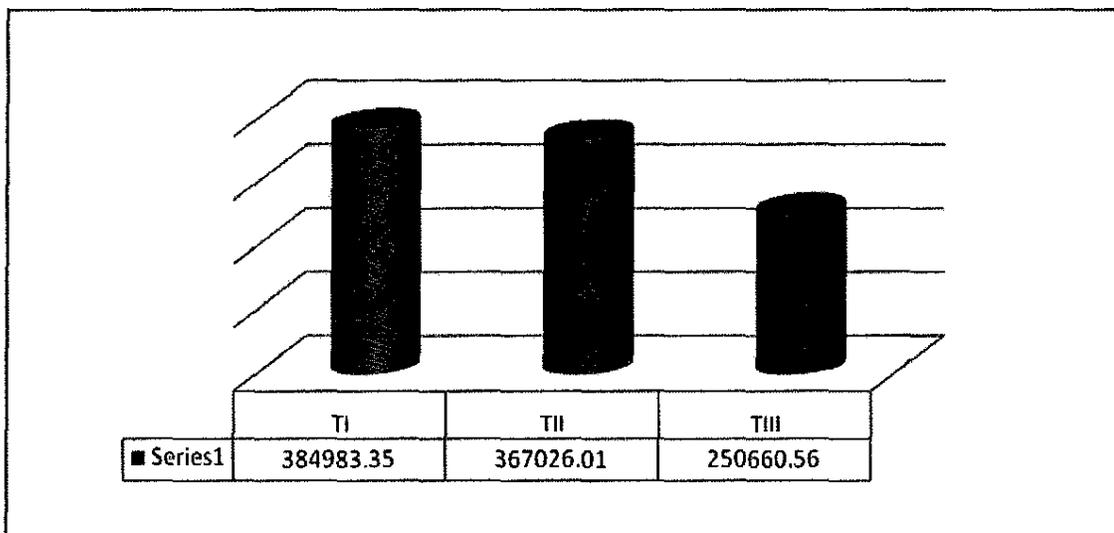
Confesión Judicial: 0933220151452G Guayas

Instancia: por iniciar

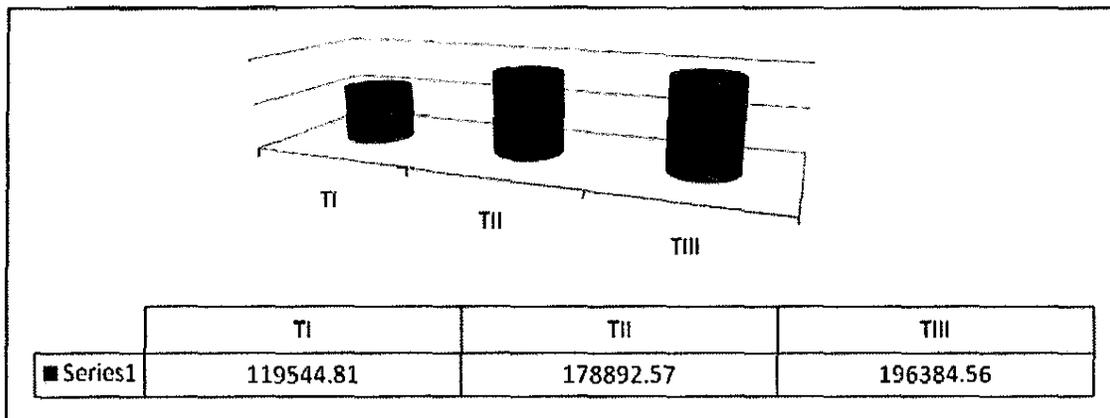
Cuantía: \$ 5.000

Estado: se recepto

CARTERA SANITARIO - HYPO.CO S.A.			
TERRITORIOS	AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015	LEGAL	POR COBRAR
TI	384.983.35	265.438.54	119.544.81
TII	367.026.01	188.133.44	178.892.57
TIII	250.660.56	54.276	196.384.56
TOTAL	1.002.669.92	507.847.98	494.821.94



CARTERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015



CARTERA LEGAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

GESTION DE RECUPERACION DURANTE EL AÑO 2015

FACTURACION DE AÑOS ANTERIORES

Corresponde a la recaudación de la cartera vencida de la facturación de años anteriores al 2015

FACTURACION DENTRO DEL AÑO 2.015

Cobro de valores facturados en el año 2015

CUENTA TRANSITORIA DE MENOS DE \$ 1.000

Obedece a valores que en su momento por autorización de Gerencia General pasaron a una cuenta transitoria para habilitar las ventas mientras se recuperaba la cartera.

VENTAS EN PLANTA

Debido a la falta de la producción en la empresa, desde Octubre 2015 y por disposición de la Gerencia General se aprovecho al personal de la planta para que realicen publicidad del producto, desde sus propios hogares, familiares y amigos, así como también en el volanteo de la publicidad en los diferentes sectores de la ciudad de Cuenca y Azogues para lo cual se habilitaron las ventas en planta, esto es ventas directas al público en general y con pago al contado al momento mismo de la Facturación, cuya venta fue de \$ 6.872,49 (desde el 20 de Octubre hasta el 31 Diciembre)

PORCENTAJE DE RECUPERACION AÑO 2.015

La recuperación de cartera por las ventas realizadas en el año 2.015 fue de \$ 1.513.986,31 frente al total de Ventas de 1.620.721,82 es decir la recuperación de la cartera representa el 93,41 %

Detalle representación grafica de la gestión de Cartera

COBROS SANITARIOS HYPOO AÑO 2015						
REQUERIMIENTO	T0	T1	T01	DEMANDAS	IMPUESTOS	MANO
FACTURACION AÑOS ANTERIORES	98.701,64	220.666,12	99.810,37			
FACTURACION AÑO 2015	188.663,09	459.700	253.754,29	575.431,5	26.005,03	331,54
CTA. TRANSITORIA MENOS DE 1.000	929,72	100	2.198,65			
VENTAS EN PLANTA AÑO 2015			6.872,49			
TOTAL POR TERRITORIO	288.294,45	680.466,12	362.635,8	575.431,5	26.005,03	331,54
TOTAL RECAUDADO CATERA GENERAL	1.933.164,44					
TOTAL RECAUDADO AÑO 2015	1.513.986,31					
VENTAS GENERALES AÑO 2015	1.620.721,82					
PENDIENTE POR RECUPERAR AÑO 2015	106.735,51					
PORCENTAJE RECUPERADO 2015	93.41%					

5. ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

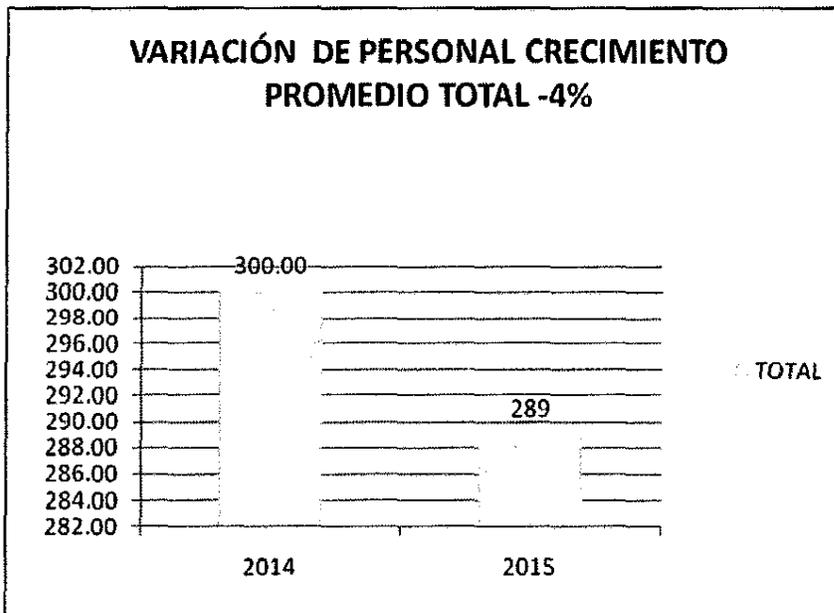
5.1 LABORAL

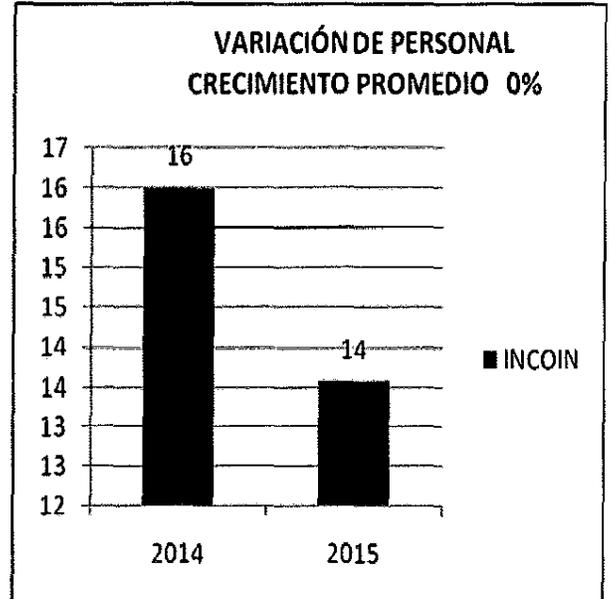
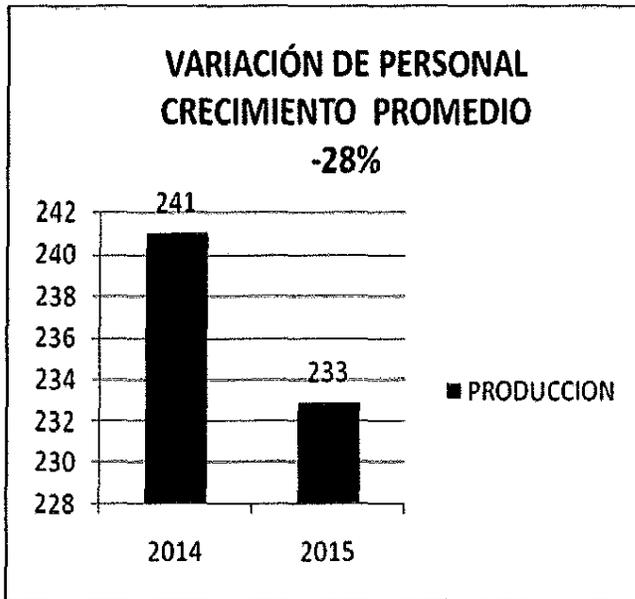
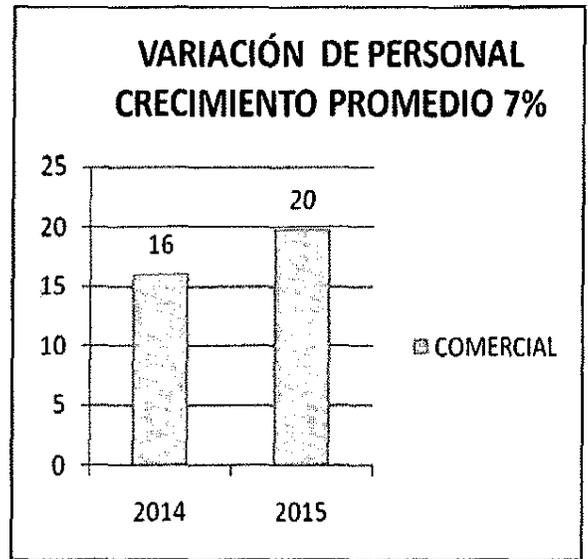
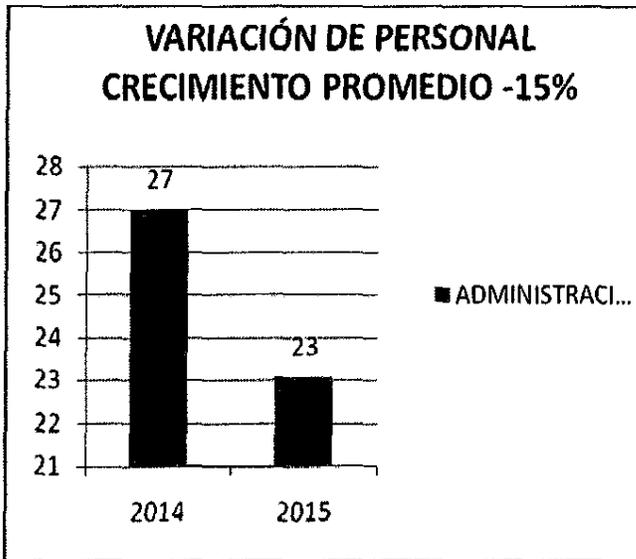
El número de empleados promedio a Diciembre del 2015 fue de 289, mientras que en el 2014 fue de 300, por lo tanto existe una disminución del personal del año 2014 de 11 empleados que representa el 4%

VARIACIÓN DE NÚMERO DE PERSONAL 2014 vs 2015			
AREA	NÚMERO DE PERSONAS PRMEDIO ANUAL		VARIACIÓN PORCENTUAL 2014 vs 2015
	2014	2015	
ADMINISTRACION	27	23	-15%
PRODUCCION	241	233	-3%
COMERCIAL	16	20	25%
INCOIN	16	14	-15%
TOTAL	300.00	289	-4%

- En el área Administracion durante el 2015 bajo en 4 empleados
- En el área Comercial durante el 2015 con relación al 2014 subió 4 personas
- El área de la producción en un promedio anual durante el 2015 bajo 8 personas

Representación grafica del personal





5.2 LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las Normas Legales en los Actos y Contratos que ha celebrado la Compañía y en las disposiciones que se han impartido.

6. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL Y DE DIRECTORIO

- ❖ La Compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas del año 2014.
- ❖ El Capital Suscrito de la Compañía se ha mantenido en \$ 124.400,00.
- ❖ Se ha cumplido con el Reglamento Interno de Seguridad
- ❖ Se ha cumplido con el Reglamento Interno de la empresa
- ❖ Se ha cumplido con las políticas y procedimientos internos de la empresa, en cada uno de los departamentos administrativos

7. RESULTADOS Y PATRIMONIO

7.1 RESULTADOS

En el ejercicio económico 2015 se produjo una pérdida contable de \$ - 2,456,139.13 en comparación al año 2014 cuya pérdida contable fue de \$ -1.297.018,30 con una diferencia de \$ - 1,159,120.83

7.2 PATRIMONIO

El Patrimonio Neto de la Compañía al 31 de Diciembre del 2015 es de \$ **- 3,290,102.17** en comparación al año 2014 de **\$ 29.979,40**

7.3 APOORTE A FUTURAS CAPITALIZACIONES

El Aporte a Futuras Capitalizaciones en el año 2015 es de \$ 3,047,234.76 en comparación con el año 2014 que fue de \$ 1,847,234.76 es decir existe un incremento de \$ 1,200.000,00 que representa el 64.96%

8. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

El objetivo fundamental de Hypoo para el año 2015 en la primera etapa es, alcanzar el punto de equilibrio, esto significa llegar a un nivel de producción de **50.000 piezas** mensuales, durante el año 2015 no existe continuidad en la producción, a partir del 06 de Octubre del 2015 la producción se paraliza, en el mes de mayo se alcanza la máxima producción del 2015 llegando a las 41.851 piezas que si comparamos con el nivel optimo de producción (50.000 piezas) representa el 83.70%.

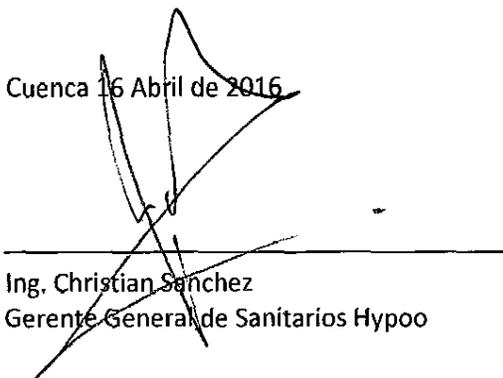
9. CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La Compañía durante el año 2015 ha dado cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor, Normativa Tributaria, Leyes Laborales, Ley de Seguridad Social, etc

La información reflejada en este informe fue tomada de los archivos que reposan en la Compañía.

Queda a consideración de los Señores Accionistas el presente Informe de Labores, reiterando el agradecimiento a todos los trabajadores y a las personas que colaboraron en la Compañía durante el ejercicio 2015.

Cuenca 16 Abril de 2016



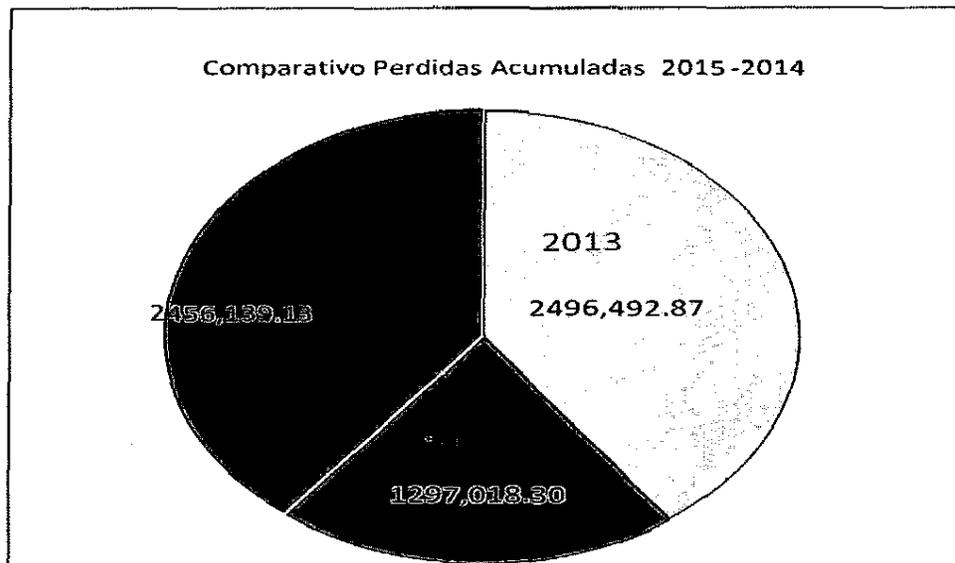
Ing. Christian Sanchez
Gerente General de Sanitarios Hypoo

A N E X O S

Pérdidas Acumuladas

Cuenta Contable	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Total
3410000000	2496,492.87	1297,018.30	2456,139.13	6249,650.30
%	39.95%	20.75%	39.30%	100.00%

Diferencia 2015 - 2014 1159,120.83 89.37%
 Incremento del 89.37% con referencia al 2014



En la revisión de Auditoría Externa 2015 por Sacoto y Asociados & Cía. Ltda. y con conocimiento de los principales directivos de la empresa se acordó

- Aplicar la NIC nº 12 párrafo 56 con respecto al Ajuste por Impuestos Diferidos por el valor de \$ 1.432.525,58 reconociendo como Perdidas de Ejercicios Anteriores
- Aplicar la NIC nº 08 Políticas Contables y Cambios en las Estimaciones Contables y Errores, en cuanto al valor de \$ 809.033,40 como cartera pendiente de cobrar a INCOIN según decisión del año 2010, lo cual a partir del presente año 2016 INCOIN se considera un Centro de Proceso por lo tanto se reconocerá el valor de \$ 631.416,86 a resultados de Ejercicios Anteriores y el valor de \$ 177.616,54 se considera costo del año 2015.

COSTO TOTAL	4392,220.10
CANTIDADES PRODUCIDAS	285,470.00

0
4392,220.10 15.39

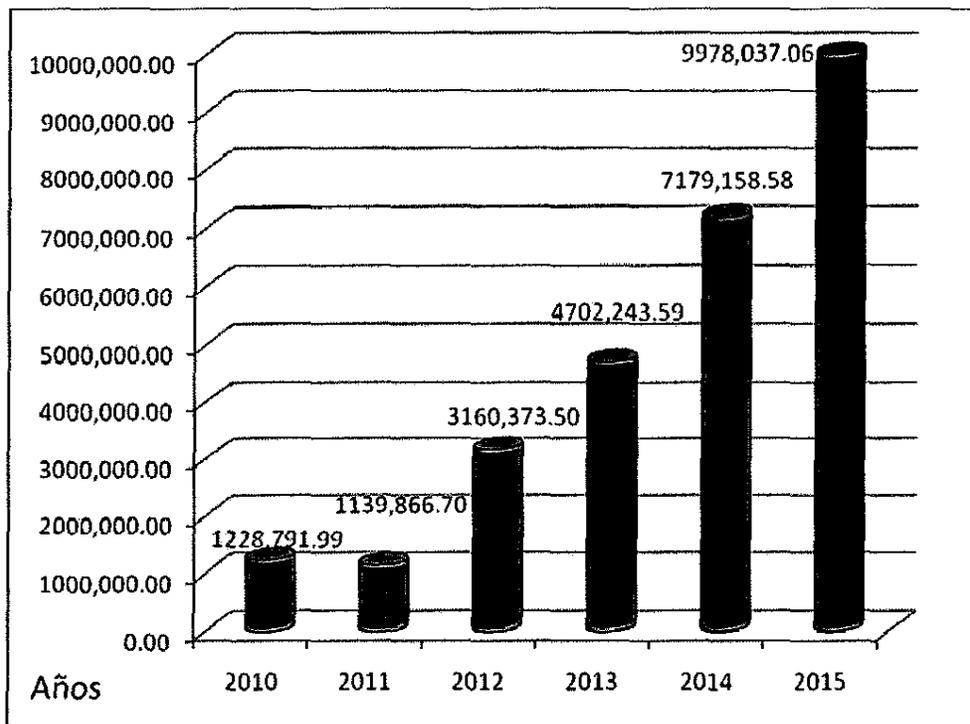
Costo Promedio Pieza de Produccion \$	15.39
---------------------------------------	-------

Evolución Saldo Inventarios Producto Terminado periodo 2010 - 2015

**EVOLUCION SALDO DE INVENTARIOS
PRODUCTO TERMINADO**

AÑOS	Valor	Diferencia
2010	1228,791.99	
2011	1139,866.70	-88,925.29
2012	3160,373.50	2020,506.80
2013	4702,243.59	1541,870.09
2014	7179,158.58	2476,914.99
2015	9978,037.06	2798,878.48

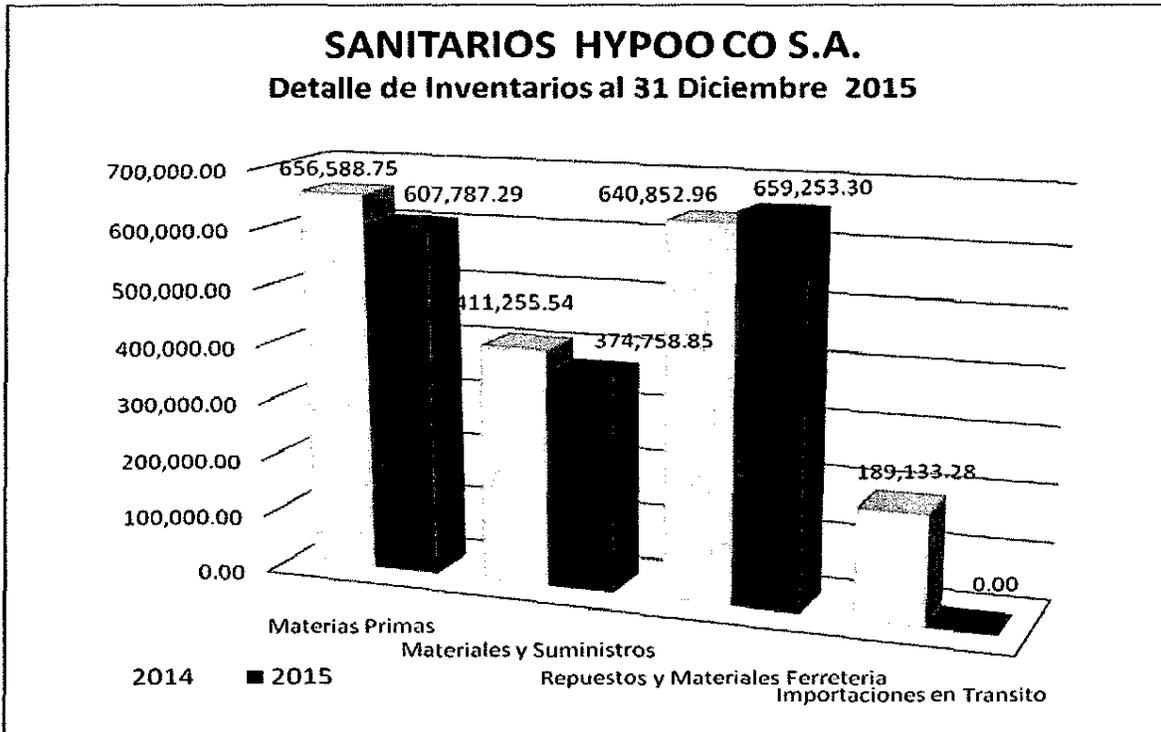
Grafico: Evolución del Inventario de Productos Terminados



Detalle de Saldos de Inventario de Materias Primas, Materiales y Suministros

SANITARIOS HYPOO CO S,A,
DETALLE SALDOS DE INVENTARIO Materias Primas 2015

Código Contable	Descripción	Saldo Final 2014	Saldo Final 2015	Diferencia 2015 - 2014
113101	Materias Primas	656,588.75	607,787.29	-48,801.46
113102 -113103 -113104	Materiales y Suministros	411,255.54	374,758.85	-36,496.69
113105 a 113118	Repuestos y Materiales Ferretería	640,852.96	659,253.30	18,400.34
113180	Importaciones en Transito	189,133.28	0.00	-189,133.28
				0.00
Total Inventario Materia Prima / Materiales / Suministros		1897,830.53	1641,799.44	-256,031.09



SANITARIOS HYPOO CO S.A.
Detalle saldos de Inventario Materias Primas 2015

Código Contable	Descripción	Saldo Final 2014
113101	Materias Primas	607,787.29
113102 -113103 -113104	Materiales y Suministros	374,758.85
113105 a 113118	Repuestos y Materiales Ferretería	659,253.30
113180	Importaciones en Transito	0.00
Total Inventario Materia Prima		1641,799.44