

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2009

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a Uds. el informe de labores relativo al año 2009, dando así cumplimiento del mandato establecido en los estatutos de la empresa:

1. Situación General:

En el año 2009, la economía mundial soportó los efectos de la crisis iniciada en el 2008. El PIB de Latinoamérica cayó en 1.4% en el 2009. Según estimaciones del FMI, la economía ecuatoriana cayó en 1% en el 2009. Otras estimaciones más optimistas como la de la CEPAL habla de un crecimiento del 1%. Las cifras oficiales del cuarto trimestre no están disponibles en el Banco Central del Ecuador. Los racionamientos eléctricos afectaron la producción el último trimestre, lo cual contribuirá a la caída de este indicador.

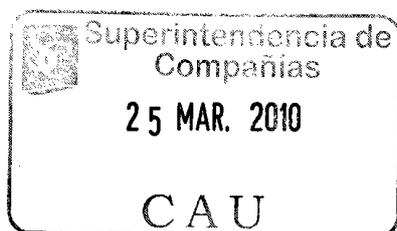
El precio promedio del petróleo fue de USD 51 por barril, USD 32,00 menos que el promedio del 2008. Los ingresos petroleros fueron de USD 2.500 millones de dólares y representaron el 4.9% del PIB, en tanto que los ingresos tributarios fueron de USD 7.258 millones, con una participación del 14.1% del PIB. El creciente gasto público, que se ubicó en USD 12.470 millones, de los cuales solamente USD 4.000 millones fueron destinados a la inversión, determinó un déficit fiscal de USD 1.829 millones.

El desempleo se ubicó en el 8.63%, índice mayor al año anterior que fue de 7.5%. El empleo adecuado cayó del 48.27% en diciembre del 2008 al 42.10%. El subempleo pasó del 43.76% en 2008 al 48.73% en el año anterior. Las cifras demuestran el fracaso de las políticas gubernamentales en materia de generación de empleo. La inflación se ubicó en el 4.31%.

El sector externo tuvo un comportamiento más equilibrado en el 2009. Se estima un déficit comercial de USD 347 millones. La aplicación de salvaguardias de balanza de pagos y cambiarias desestimuló las importaciones. Las exportaciones tuvieron una contracción desde USD 18510 millones en el 2008 a USD 13724 millones el 2009

El tipo de cambio euro/dólar fue inestable. En enero inició con 1,39, llegó a 1,51 en noviembre.

En este contexto nacional, ELIMED logró un crecimiento moderado de sus ventas como se puede apreciar en el informe:



2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2009 fueron de USD 1.300.234,55 frente a USD 1.134.799,62 del ejercicio anterior, con un incremento del 14.6%. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 93% de las ventas previstas. En julio se logró el récord histórico de ventas (USD 281.511,55). Las ventas de Quito fueron de USD 1.114.793, con un cumplimiento del 99.4% del presupuesto y las de la sucursal de USD 185.441, que alcanzan únicamente al 60,80% del presupuesto.

En venta de maquinaria, el total fue de USD 849.035,27, de lo cual corresponde a la marca CEBORA la cantidad de USD 608.733,26, KUKA, USD 159.800 y TECNA USD 80.393,01. En el 2009 se vendieron 388 equipos CEBORA, 6 brazos robóticos KUKA y 34 equipos TECNA. La línea Kuka es nueva. En máquinas CEBORA, el crecimiento es del 3%, en TECNA del 14%. La venta de maquinaria representó el 65.3%. Las ventas de consumibles para plasma, mig, genéricos, alambre y repuestos sumaron USD 435.295,31, representan el 33.5% de las ventas. A excepción del rubro de consumibles para plasma que decrece en un 17%, los restantes rubros presentan un crecimiento en el 2009, como sigue: mig 5.7%, genéricos 92%, alambre 92%, repuestos 10.5%. En el rubro de ventas de servicios y varios, el valor es de USD 24.799,97, con un crecimiento del 11%, representan el 1.2% de las ventas totales.

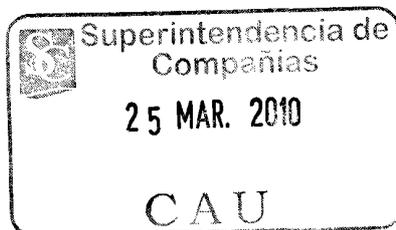
La baja en las ventas de consumibles para plasma (USD 46.333) es importante por cuanto es un rubro con márgenes altos. Se debe fundamentalmente a la presencia de nuevos proveedores de consumibles genéricos. Frente a esta situación, en los últimos meses del año 2009, se incrementó el descuento a los distribuidores del 10 al 15% en este rubro.

Las fluctuaciones del euro, que llegó a cotizarse a 1.51 por dólar en noviembre pasado, determinaron que el costo de ventas pase de 66.3% en el 2008 al 67.9% en el 2009. Conviene señalar, que el margen en las ventas de KUKA fue muy estrecho, lo cual contribuyó a este incremento.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 25.3% de las ventas totales, frente al 26% de las ventas del año 2008. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- a) Gastos administrativos 8.8%, equivalentes a USD 114.738.11 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 36.961.74 a ser pagados en el transcurso del 2010 al personal directivo.
- b) Gastos de ventas 15.4% equivalentes a USD 200.632,56. El ejercicio anterior los gastos sumaron USD 166.12,50 y representaron el 14.6% de las ventas.
- c) Gastos financieros: 1%, equivalente a USD 13.515.97, de los cuales USD 11.072.43 corresponden a intereses pagados a los socios por los préstamos otorgados para aumentar el capital de trabajo de la empresa. El interés pagado fue del 13%. Esta alternativa de financiación directa permitió mantener la operación de la compañía.

En valores nominales, los gastos totales pasan de USD 299.195,24 a USD 333.784,23. Esta situación se debe fundamentalmente a la operación de la sucursal de Guayaquil, cuyos gastos fijos son elevados y cuyas ventas aún no llegan a los niveles esperados.



M

La utilidad generada en el ejercicio es de USD 88.868,48 frente a USD 86.658,98 del 2008. La participación de trabajadores asciende a USD 13.330,27 dejando un saldo de USD 75.538,21 antes de impuestos. Se establecieron USD 1.348,51 como gastos no deducibles. Según consulta a los socios, se optó por repartir dividendos por USD 26.750,35 y mantener una cantidad similar como utilidades retenidas a disposición de los socios. Esta opción se expresa en el balance general.

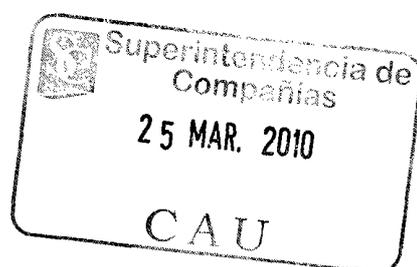
Otros indicadores de la situación de la empresa pueden apreciarse en el balance general. Los activos de la empresa ascienden a USD 501.487,03. Los activos corrientes son de USD 491.526,36, en tanto que los fijos suman USD 9.960,67. La cartera de clientes es de USD 152.361,87. Presenta un índice del 13,47 % que se encuentra vencida más de 60 días. Este índice es ligeramente superior al del año anterior.

En el activo realizable se ubica en USD 294.341,55 frente a USD 286.388,28 en el 2008, como resultado de la necesidad de incrementar inventarios para permitir el incremento de ventas. Los activos fijos tienen una variación por efectos de depreciación acumulada, pues pasan de USD 12.024,93 a USD 9960,67. La inversión en este rubro prevista con el aumento de capital se concretó en febrero 2010, por cuanto el proveedor incumplió la oferta presentada. Los pasivos de ELIMED se ubican en USD 205.570,36 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales USD 84.005,85 en préstamos recibidos de los socios, USD 26750,35 por concepto de dividendos por pagar del 2009 y USD 36.961,74 como comisiones por pagar. Los pasivos restantes corresponden a obligaciones vigentes con proveedores, las provisiones para deudas tributarias y financieras y gastos por pagar. El patrimonio total al 31 de diciembre es de USD 295.916,67

Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2008, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2006	2007	2008	2009
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	1,93	1,99	1,56	2,43
Prueba ácida	1,06	0,97	0,89	0,97
Capital de Trabajo (USD)	193.825	230.139	239.747	289.108
<u>ACTIVIDAD</u>				
Rotación de Inventarios (días)	136	84	108	106
Rotación de Inventarios (índice)	2,66	4,28	3,33	3,39



Rotación de clientes (días)	78	57	61	42
Rotación de clientes (índice)	4.61	6,31	5,90	8.57

APALANCAMIENTO

Endeudamiento	52%	51%	63%	41%
Autonomía Financiera	48%	49%	37%	59%
Inmovilización del Capital Propio	2%	2%	5%	3%

RENTABILIDAD

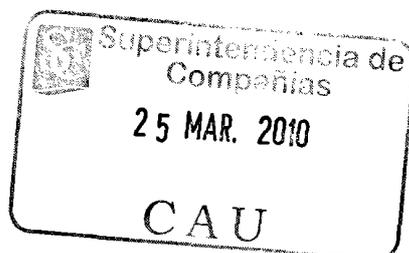
Utilidad bruta	36%	34%	34%	32%
Rendimiento del capital propio	33.7%	30,7%	22,4%	19%
Rendimiento del capital ajeno	30.8%	29,9%	13%	27%
Rendimiento de Inversión	16.1%	15,2%	8,2%	11.2%

En general, los índices son aceptables. Sin embargo, demuestran que debe mejorarse en los índices de rentabilidad para llegar a resultados similares a los años anteriores.

4.- Otras actividades

El año anterior, se concretaron varias actividades importantes para la consolidación de la empresa que se detallan a continuación, de manera cronológica:

1. En enero y julio se realizan talleres de capacitación de trabajo en equipo para todo el personal.
2. En enero, agosto y noviembre se recibe la visita de Oscar Guevara, de Binzel y se dictan charlas de capacitación.
3. En enero se consigue la aprobación del Reglamento Interno de Seguridad y Salud por parte del Ministerio de Trabajo y Empleo, dando cumplimiento a esta disposición legal. El mismo fue socializado y entregado al personal
4. En marzo se aprueba el plan de contingencia por parte del Cuerpo de Bomberos.



JK

5. En abril se realiza la primera auditoría externa de seguimiento del Sistema de Gestión de Calidad de ELIMED. Se mantuvo la certificación del Sistema en la Norma ISO 9001-2000.
6. En mayo se recibe la visita de Marcos Ferrone, representante de Walmar, fabricante argentino de mesas de corte y sistemas de automatización de soldadura.
7. En junio se realiza la entrega recepción de los seis brazos robóticos a la Escuela Politécnica del Ejército, sede Latacunga.
8. En junio se participa en la Feria Construyendo 2009, en Expoplaza en Guayaquil.
9. Se completa en junio la tercera encuesta de satisfacción del cliente con un resultado del 97% de satisfacción
10. En julio se recibe la visita de Sergio Bea, de la empresa Costantini de Argentina, que es un integrador para KUKA.
11. En septiembre se participa en la Feria de la Construcción de Manta.
12. En octubre se consigue la aprobación del Reglamento Interno de Trabajo de la compañía, dando cumplimiento a esta disposición legal.
13. En octubre, se visita la Feria Corte y Conformacao de Metales en Sao Paulo, en la cual se presentó la línea de corte automatizado de CEBORA.
14. En octubre se recibe la visita de Stefano Bacci, de CEBORA.
15. En noviembre se perfecciona el aumento de capital por USD 22.000 decidido por la Junta General de Junio 5 de 2009.
16. En noviembre se recibe la visita de Carlos Alberto Valencia, representante de Industrias Ovelma de Colombia, fabricante de hornos para electrodo.

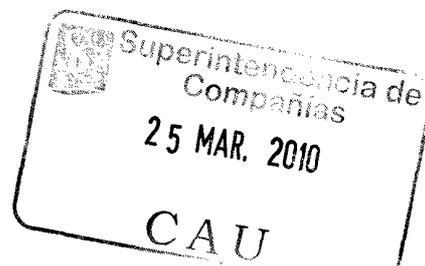
5.- Perspectivas:

La administración aspira a lograr un crecimiento de la operación del 10% basado en la consolidación de las líneas CEBORA, TECNA y BINZEL y, principalmente por el funcionamiento de la sucursal de Guayaquil.. El presupuesto de ventas respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 1'440.000,00

6.- Recomendaciones:

Considero que las siguientes recomendaciones pueden aportar para el cumplimiento de esta meta de crecimiento:

- a) Brindar un decidido apoyo a la operación de la sucursal de Guayaquil pues las ventas en esta región deben significar el 25% de las ventas totales.
- b) Retomar la importación directa de alambre mig, pues esto permitirá aumentar el margen en esta línea.
- c) Aumentar el volumen de importaciones de TECNA, pues esta marca tuvo un crecimiento importante el año anterior y la competencia en el mercado es menor.
- d) Mantener el Sistema de Gestión de Calidad puesto que permite optimizar y controlar los procesos. Se deberá incluir la gestión de Guayaquil en el sistema.
- e) Realizar un proceso de capacitación importante al personal.



JK

7.- Disposiciones de la Junta General:

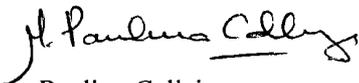
Las disposiciones de la Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

8.- Aspectos Administrativos y Operacionales:

La administración contó con el valioso aporte del Ing. Carlos Velasco y del siguiente personal: Fabricio Molina, Janeth Molina, Mercedes Yugsi, Manolo Calderón, Jacqueline Lara, Germán Sáenz, Johnny Quishpe, Silvia Arias, Mauricio Vacas, Juan Herrera en Quito; Vicente Velarde, Mercedes Castro y David Miller en Guayaquil, gestores importantes de los resultados obtenidos y a quienes dejo constancia de mi gratitud.

Finalmente, debo expresar mi agradecimiento a los socios por la confianza y el apoyo que me han dispensado durante el año 2009

Atentamente,



Paulina Callejas
Gerente General
ELIMED CIA. LTDA.

