

**INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010**

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a Uds. el informe de labores relativo al año 2010, dando así cumplimiento del mandato establecido en los estatutos de la empresa:

1. Situación General:

En el año 2010, según las estimaciones del Banco Central del Ecuador, el crecimiento del PIB fue del 3.73%, en tanto que el PIB per cápita (USD 2000) subió de USD 1722 a USD 1761. Las cifras oficiales del cuarto trimestre no están aún disponibles, por lo que tales cifras son preliminares.

La inflación anual se ubicó en el 3.33% siendo la quinta más baja de América. La tasa de desocupación bajó al 6.1%, en tanto que la ocupación plena alcanza apenas el 45.6% de la PEA y la subocupación es del 47.1% a diciembre de 2010. El 1.2% restante corresponde a otras formas de empleo.

La inversión extranjera directa fue de apenas USD 149 millones. Sin embargo, el mantenimiento de la inversión pública, con deuda externa e interna, los altos precios del petróleo y el mantenimiento de las remesas en los niveles del 2009, han generado abundantes recursos para el sistema financiero. Los depósitos en el Sistema Financiero nacional alcanzaron los USD 17.511 millones en diciembre, con un crecimiento del 20.5% con relación al 2009.

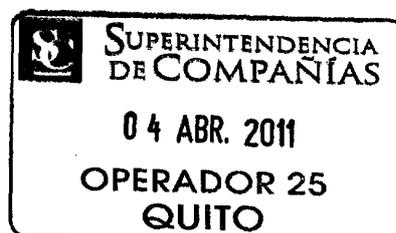
El precio del petróleo ecuatoriano se ubicó en USD 82,64% para el Crudo Oriente y USD 78,81 para el Crudo Napo, a diciembre de 2010, precios que son 22.9% y 16.1% más altos que los precios comparativos a diciembre de 2009.

El sector externo presenta un fuerte desequilibrio en el 2010. Las exportaciones totales se ubicaron en USD 17.369,22 millones, mientras que las importaciones fueron de USD 18.858,65 millones por lo que esta balanza es deficitaria en USD 1489.43 millones.

El tipo de cambio euro/dólar fue inestable, aunque se movió en una banda menor que en el 2009. Las fluctuaciones se dieron entre 1,22 y 1,41 dólares por euro. El fortalecimiento del dólar se debió a los problemas fiscales y de deuda en algunos países de la Unión Europea.

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

JK



2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2010 fueron de USD 1.457.972,42 con un crecimiento del 12.13% en relación con las ventas del 2009 que fueron de USD 1.300.234,55. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 101% de las ventas previstas. Las ventas de Quito fueron de USD 1.221.730,70, con un cumplimiento del 113% del presupuesto y las de la sucursal de USD 226.242, que representa el 63% del presupuesto.

En venta de maquinaria, el total fue de USD 907.335, de lo cual corresponde a la marca CEBORA la cantidad de USD 760.243, TECNA USD 132182 y SCHUNK, USD 14.910,00. En el 2010 se vendieron 468 equipos CEBORA (80 más que el año previo), 2 sujetadores neumáticos SCHUNK, y 46 equipos TECNA (12 más que el 2009). La línea SCHUNK es nueva y se refiere a herramientas neumáticas para sujeción. En máquinas CEBORA, el crecimiento es del 24.9%, en TECNA del 62.2%. La venta de maquinaria representó el 62.2%. Las ventas de consumibles para plasma, mig, genéricos, alambre y repuestos sumaron USD 535.466, representan el 36.7% de las ventas. A excepción del rubro de alambre mig que decrece en un 5%, los restantes rubros presentan un crecimiento en el 2010, como sigue: consumibles para plasma, 16.37%, consumibles para mig 35.81%, genéricos 8.9%, repuestos para taller 14.2%. En el rubro de ventas de servicios y varios, el valor es de USD 15.611,42, y representan el 1.1% de las ventas totales.

Conviene destacar que en el 2010 se revirtió la tendencia a la baja en la venta de consumibles para plasma, que es la línea con mayor competencia por parte de consumibles genéricos. También es notable el crecimiento de las líneas de Tecna (64%) y de consumibles para mig (36%).

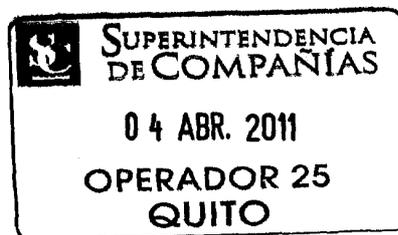
El costo de ventas bajó del 67.9% el año anterior al 64.8%. El euro se mantuvo más estable con relación al 2009. Las importaciones se pagaron a cotizaciones que fluctúan entre 1.22 y 1.41 dólares por euro.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 25.02% de las ventas totales, frente al 25.57% de las ventas del año 2009. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- a) Gastos administrativos 8.54%, equivalentes a USD 125.644,77 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 48.616,91 a ser pagados en el transcurso del 2011 al personal directivo.
- b) Gastos de ventas 15.55% equivalentes a USD 228.681,90 El ejercicio anterior los gastos sumaron USD 200.632,56 y representaron el 15.37% de las ventas.
- c) Gastos financieros: 0.89%, equivalente a USD 13.091,20, 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. El gasto financiero neto fue de apenas USD 666,88 si se considera que se obtuvieron otros ingresos por USD 12.424,32, fundamentalmente por diferencial cambiario favorable.

En valores nominales, los gastos totales pasan de USD 333.784,23 a USD 367.829,99, con un incremento del 10.19%, algo menor al crecimiento de las ventas.

JR.



La utilidad generada en el ejercicio es de USD 157.715,39 frente a USD 88.868,48 del 2009. El incremento es del 77.5%. La participación de trabajadores asciende a USD 23.657,31 dejando un saldo de USD 134.058 antes de impuestos. Se establecieron USD 1.963,89 como gastos no deducibles. El impuesto a la renta generado es de USD 34.005,49. La utilidad disponible para los socios es de USD 100.052,59. La apropiación para la reserva legal es de USD 5.002,63. Según consulta a los socios, se optó por repartir dividendos por USD 47.524,98 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 710.645,73. Los activos corrientes son de USD 689.468,20, en tanto que los fijos suman USD 21.177,53. La cartera de clientes es de USD 228.214,40. Presenta un índice del 17.20% que se encuentra vencida más de 60 días. Este índice se ha incrementado sustancialmente, debido en gran medida a la mora del cliente AUTOCLINIK, que mantiene una deuda de USD 12.592.

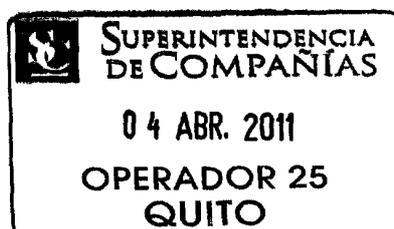
En el activo realizable se ubica en USD 299.046,27 frente a USD 294.341,55 en el 2009, como resultado de la necesidad de incrementar inventarios para permitir el incremento de ventas. Los activos fijos tienen una variación importante por la incorporación de un vehículo nuevo para la sucursal de Guayaquil, en febrero de 2010. Los pasivos de ELIMED se ubican en USD 362.201 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales USD 84.005,85 en préstamos recibidos de los socios, USD 47.524 por concepto de dividendos por pagar del 2010, USD 48.616,90 como comisiones por pagar y USD 42.179,50 correspondiente al pasivo generado por el anticipo recibido de la Universidad Politécnica Salesiana para la provisión de dos robots, la misma que se concretará en el 2011. 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 348.444,28

3. Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2010, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2007	2008	2009	2010
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	1,99	1,56	2,43	1,92
Prueba ácida	0,97	0,89	0,97	1,09
Capital de Trabajo (USD)	230.139	239.747	289.108	330.419

JK



ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios (días)	84	108	106	72
Rotación de Inventarios (índice)	4,28	3,33	3.39	5
Rotación de clientes (días)	57	61	42	56
Rotación de clientes (índice)	6,31	5,90	8.57	6.42

APALANCAMIENTO

Endeudamiento	51%	63%	41%	51%
Autonomía Financiera	49%	37%	59%	49%
Inmovilización del Capital Propio	2%	5%	3%	6%

RENTABILIDAD

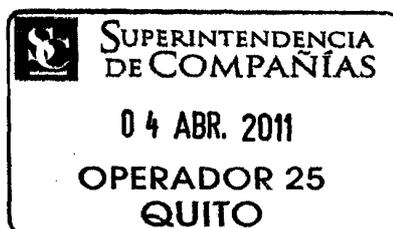
Utilidad bruta	34%	34%	32%	35%
Rendimiento del capital propio	30,7%	22,4%	19%	29%
Rendimiento del capital ajeno	29,9%	13%	27%	27%
Rendimiento de Inversión	15,2%	8,2%	11.2%	14.11%

Conviene destacar una importante mejora en los índices de rentabilidad y en la rotación de inventarios.

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 febrero se concreta la compra de un nuevo vehículo para la sucursal de Guayaquil.



2. En marzo y mayo se recibe la visita de Oscar Guevara, de Binzel y se dictan charlas de capacitación.
3. En marzo se dicta un curso sobre el proceso tlg para el personal y distribuidores, con la participación de Eduardo Moreano.
4. En abril se realiza la segunda auditoría externa de seguimiento del Sistema de Gestión de Calidad de ELIMED. Se mantuvo la certificación del Sistema en la Norma ISO 9001-2000.
5. Desde mayo, se elabora el Plan de Autoprotección que exige el Cuerpo de Bomberos de Quito.
6. En mayo se dicta un taller de Primeros Auxilios para el personal.
7. En junio se produce la renuncia del Ing. Vicente Velarde a la gerencia de la Sucursal de Guayaquil y se procede a su reemplazo por Iván Romero.
8. En junio se participa en la Feria Construyendo 2010, en Expoplaza en Guayaquil.
9. Se completa en junio la cuarta encuesta de satisfacción del cliente con un resultado del 97% de satisfacción
10. En octubre se realiza la auditoría externa del Sistema de Gestión de Calidad en la Norma ISO 9001-2008 y se consigue la certificación.
11. En octubre se realiza una capacitación en México en los proveedores Shunc y Binzel para los técnicos Fabricio Molina y Manolo Calderón.
12. En noviembre se dicta un curso de 20 horas para todo el personal relacionado con trabajo en equipo.
13. En noviembre se participa en la Feria Construir, organizada por la Cámara de la Construcción de Guayaquil.
14. En diciembre se realiza la entrega de los dos sujetadores a la Escuela Politécnica del Ejército, sede Latacunga.
15. Desde diciembre está operativa la página web de Elimed www.elimed.com.ec

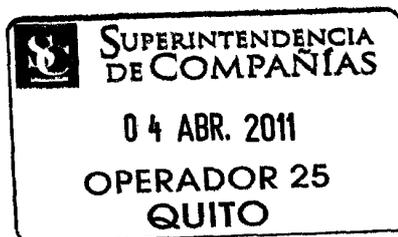
5.- Perspectivas:

La administración aspira a lograr un crecimiento de la operación del 16% basado en la consolidación de las líneas CEBORA, TECNA y BINZEL y, principalmente por el funcionamiento de la sucursal de Guayaquil, la concreción de la venta de dos robots de la Universidad Politécnica Salesiana, y la incorporación al equipo de trabajo de un ingeniero para el desarrollo de las líneas de automatización y robótica. El presupuesto de ventas respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 1'704.000,00

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 el mercado potencial de esta región es grande.



- b) Evaluar la importación de generadores de bajo amperaje provenientes de China a fin de llegar a un segmento de mercado en el que no competimos con el producto europeo. Se tiene al momento una alternativa.
- 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) Incorporar al ingeniero desde el mes de abril para permitir el desarrollo de las líneas más técnicas.
- e) Mantener el Sistema de Gestión de Calidad puesto que permite optimizar y controlar los procesos.
- e) Realizar un proceso de capacitación importante al personal.

7.- Disposiciones de la Junta General:

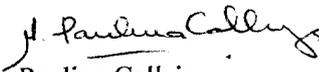
Las disposiciones de la Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

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; Iván Romero, Mercedes Castro y José Lindao 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 2010.

Atentamente,


Paulina Callejas
Gerente General
ELIMED CIA. LTDA.

