

**INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE  
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA  
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

**13 ABR. 2012**

**OPERADOR 1  
QUITO**

**Señores Socios:**

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a Uds. el informe de labores del año 2011, en cumplimiento de los estatutos de la empresa:

**1. Situación General:**

A nivel nacional, en el 2011, la economía mejoró su desempeño con relación al año anterior y se estima un crecimiento de alrededor del 6% (5.8% de acuerdo al FMI y 6.5% según BCE), debido al desarrollo del sector de la construcción y de las inversiones públicas realizadas en la economía. Esta política de expansión del gasto público, si bien ha generado un crecimiento económico y recuperación del ingreso per cápita, ha generado básicamente una presión sobre la demanda interna de tal forma que se ha incrementado el consumo de productos importados afectando la balanza comercial y la cuenta corriente.

Esta situación también tuvo resultados en la generación de empleo, por lo que las cifras oficiales hablan de un desempleo de 5.1% (frente al 6.1% del año anterior) y un nivel de subempleo inferior al 40%.

La economía muestra un mayor nivel de consumo, lo que tuvo incidencia en la inflación que se ubicó en el 5.41%. La inflación registrada en diciembre fue la más alta desde el 2008.

Los ingresos fiscales han sido los mayores de la historia, debido a que el precio promedio del petróleo fue de USD 105,00 por barril en 2011 (frente a USD 82,64 del 2010). Sin embargo, los requerimientos de financiamiento de la inversión pública ha provocado un endeudamiento externo que se acerca a los USD. 10.000 millones. El crecimiento de la exportación petrolera fue de alrededor del 3%. La recaudación fiscal del 2011 se estimó en USD 9.509 millones de dólares.

Las Reservas Internacionales de Libre Disponibilidad RILD pasaron de USD 2622 millones en diciembre del 2010 a USD 2957 en diciembre de 2011.

No se cuenta con cifras definitivas para el cuarto trimestre, pero se estima que el déficit comercial del 2011 se ubicó en más de USD 2.000 millones.

El tipo de cambio euro/dólar fue inestable, aunque se movió en una banda menor que en el 2010. Las fluctuaciones se dieron entre 1,35 y 1,44 dólares por euro.

En este contexto nacional, ELIMED logró un crecimiento del 13.2% en sus ventas que se puede apreciar en el informe:

**2. Resumen de la gestión:**

Las ventas netas en el 2011 fueron de USD 1.650.463.83 con un crecimiento del 13.2% en relación con las ventas del 2010 que fueron de USD 1.457.972,42. Con

relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 102% de las ventas previstas. Las ventas de Quito fueron de USD 1.382.963, con un cumplimiento del 110% del presupuesto y las de la sucursal de USD 267.500.42, que representa el 74% del presupuesto.

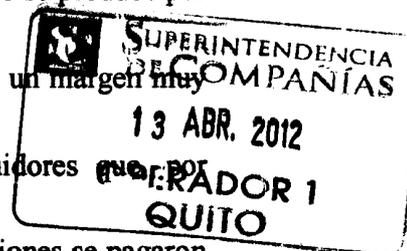
El cuadro siguiente muestra la composición de las ventas y su comparación con el año precedente:

CONCEPTO	USD 2010	USD 2011	% 2011	VARIACION 2010-2011
Equipos Cebora y robots	760.244	852.593	51.65%	12%
Productos Tecna	132.183	134.346	8.14%	1.6%
Consumibles Plasma	260.122	339.680	20.58%	30.5%
Consumibles Binzel	220.473	232.978	14.11%	5.6%
Alambre	13.900	17.503	1.06%	25.9%
Otros (genéricos, varios)	29.480	14.385	3.18%	- 52%
Repuestos taller	28.321	38.126	2.3%	34.6%
Servicios	13.248	20.852	1.26%	57.39%

Conviene destacar que el crecimiento del 30.5% en la venta de consumibles para plasma, que es la línea que enfrenta la mayor competencia de genéricos principalmente chinos y americanos. También es notable el crecimiento de los rubros relacionados con el taller de servicios (repuestos y mano de obra).

El costo de ventas subió del 64.26% del año anterior al 65.82%. Esto se produce por dos situaciones:

- Venta de los robots a la Universidad Politécnica Salesiana, con un margen muy reducido.
- Incremento de la participación en ventas de varios distribuidores que por volumen de compra, acceden al máximo descuento.



El euro se mantuvo más estable con relación al 2010. Las importaciones se pagaron a cotizaciones que fluctúan entre 1.37 y 1.47 dólares por euro.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 24.94% de las ventas totales, frente al 25.02% de las ventas del año 2010. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- Gastos administrativos 8.47%, equivalentes a USD 140.814.12 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 54.728.23 a ser pagados en el transcurso del 2011 al personal directivo.
- Gastos de ventas 15.51% equivalentes a USD 257.799,25 El ejercicio anterior los gastos sumaron USD 228.681,90 y representaron el 15.55% de las ventas. Se han cargado al gasto USD 6.230,00 como parte del aporte de Elimed en la construcción del prototipo de la mesa de corte.
- Gastos financieros: 0.95%, equivalente a USD 15.706,86, de los cuales USD 11.347.35 corresponden a intereses pagados a los socios por los préstamos

*K*



## LIQUIDEZ

Solvencia	1,56	2,43	1,92	1.89
Prueba ácida	0,89	0.97	1,09	0,86
Capital de Trabajo (USD)	239.747	289.108	330.419	390.628

## ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios (días)	108	106	72	93
Rotación de Inventarios (índice)	3,33	3.39	5	3.88
Rotación de clientes (días)	61	42	56	54
Rotación de clientes (índice)	5,90	8.57	6.42	6.66

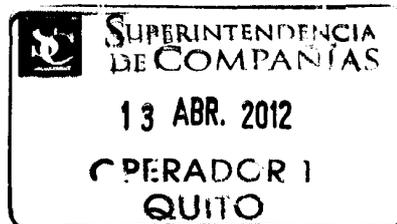
## APALANCAMIENTO

Endeudamiento	63%	41%	51%	53%
Autonomía Financiera	37%	59%	49%	47%
Inmovilización del Capital Propio	5%	3%	6%	4%

## RENTABILIDAD

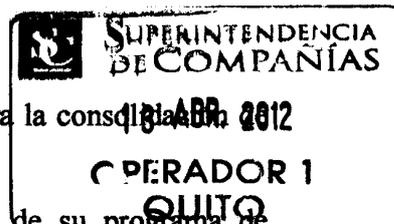
Utilidad bruta	34%	32%	35%	34%
Rendimiento del capital propio	22,4%	19%	29%	25%
Rendimiento del capital ajeno	13%	27%	27%	22%
Rendimiento de Inversión	8,2%	11.2%	14.11%	12%

JK



#### 4.- Otras actividades

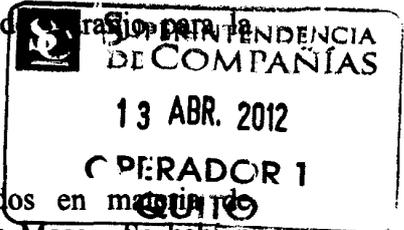
El año anterior, se concretaron varias actividades importantes para la consolidación de la empresa que se detallan a continuación, de manera cronológica:



1. En enero de 2011, Cebora realiza un cambio total de su programa de producción a fin de adecuar el mismo a la norma EN 61000-3-12, que regula los niveles máximos de distorsión armónica producidos por equipo eléctrico conectados a las redes de distribución.
2. En enero, mayo y septiembre se recibe la visita de Oscar Guevara, de Binzel a fin de realizar charlas de capacitación y visitas a distribuidores.
3. En enero, se consigue de KUKA la aprobación, sin costo, de dos cursos de programación de robots en Alemania, para un funcionario de la empresa. Viajó el Ing. Pontón, quien permaneció en el empresa por un par de meses, causando un perjuicio económico y un serio problema de gestión a la empresa.
4. En abril, se produce la renuncia del Ing. Iván Romero a la gerencia de la sucursal y su reemplazo por el Ing. Rodrigo Brito.
5. En abril, se inicia la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF en la empresa para lo cual se contrata al Ing. CPA Jaime Meza, como asesor externo.
6. En mayo, se realiza la entrega de los robots a la Universidad Politécnica Salesiana en Cuenca, y la correspondiente capacitación con la presencia del Ing. Cristian Araneda de la fábrica.
7. En mayo, se cumple la primera auditoria de recertificación externa del Sistema de Gestión de Calidad de ELIMED. Se mantuvo la certificación del Sistema en la Norma ISO 9001-2008
8. En mayo, se presenta al Ministerio de Relaciones Laborales el Reglamento de Seguridad y Salud, el mismo que hasta la fecha no ha sido aprobado. Se nos ha informado que el 2 de abril será revisado por los funcionarios encargados.
9. En junio, se incorpora al personal el Ing. Francisco Merino encargado de las líneas de automatización.
10. En junio, Elimed participa en la Feria Construyendo 2011, en Expoplaza en Guayaquil.
11. Se completa en julio la quinta encuesta de satisfacción del cliente con un resultado del 90.44% de satisfacción.
12. En septiembre se plantea a la fábrica el proyecto de realizar, en alianza con el Ing. Fernando Naranjo, un prototipo de una mesa de mesa de corte CNC, equipada con generadores de Cebora.
13. En septiembre, se recibe el pedido de muestra de cuatro equipos mig, monofásicos de 200 Amp de la fábrica china WTL. Se realizan los análisis y pruebas, concluyendo que se trata de equipos robustos y de buena calidad.
14. En octubre se recibe las visitas de los funcionarios de Cebora: Claudio Minghetti, Raffaele Ansalone, y Marco Terzi con quienes se tratan varios aspectos de las relaciones comerciales y se compromete su apoyo para el proyecto de la mesa de corte CNC.
15. En octubre se dicta un curso para distribuidores sobre la nueva producción de Cebora con la presencia del Ing. Stefano Bacci.

M

16. En diciembre se firma el contrato con el Ing. Fernando para la construcción del prototipo de la mesa de corte.



#### 5.- Implementación de las NIIF:

En la Junta anterior, se informó de los avances realizados en la implementación de las NIIF, con la asesoría del Ing. CPA Jaime Meza. Se habían revisado las normas y decidido que se aplicarían a Elimed aquellas relativas a activos fijos, cartera e inventario. Sin embargo, la Junta solicitó que se realice un estudio actuarial a fin de evaluar la aplicación de las normas relativas a las provisiones para desahucio y jubilación patronal. Se detallan a continuación, las conclusiones:

En el primer caso, se realizó un estudio de los activos fijos de la empresa y se determinó la necesidad de dar de baja varios elementos que no cumplen la política de activación (valor mayor a USD 300,00, vida útil mayor a un año y que generen valor agregado). El valor del ajuste fue de USD 2.993.85

También se consideró el caso de los vehículos por cuanto tres de los cuatro existentes fueron comprados con leasing razón por la cual su costo en libros no es real. Para su revaluación, se utilizó el 50% del valor que consta en la póliza de seguro. El valor de la revaluación es de USD 10.800,00.

Los ajustes de cartera se realizaron directamente en el balance 2011, con cargo a la provisión.

En el tema de inventario, se determinó un valor total de USD 11.467.54, de bienes que no tuvieron movimiento en el 2011. Se utilizó esta cifra como base para el cálculo de la provisión anual por obsolescencia que se aplicará en los años siguientes. (USD 1096.29)

Finalmente, como resultado del estudio actuarial contratado con la empresa PATCO Palán Tamayo Consultores, se vio la necesidad de realizar los ajustes correspondientes para la provisión de jubilación patronal y desahucio, para los trabajadores con más de 10 años de servicios en la empresa. Los valores son USD 106.662,16 por jubilación patronal y USD 49.239.88 por desahucio. Se indicó anteriormente, los valores cargados al gasto 2011.

Como resultado de la aplicación de las NIIFS, se producirá un efecto total de disminución del patrimonio de la empresa en USD 149.914,78.

#### 6- 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 1'824.000

#### 7.- Recomendaciones:

A handwritten signature or set of initials, possibly "JK", located at the bottom left of the page.

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

- a) Aprobar la importación de generadores chinos para ampliar nuestra cobertura en el mercado. Se sugieren los equipos mig de 200 amp que fueron evaluados y también un inversor para soldadura por electrodo de 180 amp, monofásico.
- b) Consolidar la alianza estratégica con Danilo Alvarado para el desarrollo de las líneas de automatización.
- c) Promocionar el prototipo de la mesa de corte, en cuanto ésta se encuentre operativa.
- d) Reformar la estructura de la empresa a fin de generar dos jefaturas en Quito, en el área de ventas y en el área contable a fin de mejorar la gestión. Frene al crecimiento que ha tenido la empresa en últimos años, no se han producido cambios en la estructura. Se sugiere crear también una posición específica para encargado del taller puesto que esta área tuvo un importante crecimiento.
- e) Mantener el Sistema de Gestión de Calidad puesto que permite optimizar y controlar los procesos.

#### **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, Yolanda Díaz, Francisco Merino, Mauricio Vacas, Juan Herrera en Quito; Rodrigo Brito y Mercedes Castro 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 2011.

Atentamente,



Paulina Callejas  
**Gerente General**  
ELIMED CIA. LTDA.

