

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a los socios, el informe de labores del año 2012, dando cumplimiento a los estatutos de la empresa:

1. Situación General:

A nivel nacional, en el 2012, la economía tuvo un desempeño algo menor al 2011 pues se estima un crecimiento del 4.8%, La inflación se ubicó en el 4.16%, menor a la registrada en 2011 de 5.14%. El desempleo se ubicó en el 5% de la PEA. Se observa un crecimiento de la ocupación plena que alcanza el 52%.

El crudo ecuatoriano tuvo un precio promedio en el 2012 de USD 99 por barril, frente a USD 97 del año anterior. Para el 2013, se estima un promedio de USD 91

La balanza comercial en el 2012, cerró con un déficit de 142.8 millones de dólares, frente a USD 687 millones del año previo. Las exportaciones no petroleras crecieron en el 7.8% en tanto que las importaciones del mismo sector, en el 3.8%

La reserva monetaria internacional fue de USD 2.482 millones a diciembre de 2012, con una reducción de USD 475 millones frente al 2011. El crédito otorgado por el Sistema financiero nacional ascendió a USD 20.427 millones, con una expansión del 7.1%. Se estima una reducción importante de las remesas, en el 9.6% con relación al año previo, debido a la crisis económica de Estados Unidos, España e Italia.

El tipo de cambio euro/dólar fue inestable, aunque se movió en una banda menor que en el 2011. Las fluctuaciones se dieron entre 1,22 y 1,35 dólares por euro.

En este contexto nacional, ELIMED logró un crecimiento del 12.1% en sus ventas que se puede apreciar en el informe:

2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2012 fueron de USD 1.850.814.72 con un crecimiento del 12.13% en relación con las ventas obtenidas el año previo. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 101.47% de la meta fijada. Las ventas de Quito fueron de USD 1.535.840, con un cumplimiento del 105% del presupuesto y las de la sucursal de USD 314.973, que representa el 87.5% de la meta.

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

CONCEPTO	USD 2011	USD 2012	% 2012	VARIACION 2011-2012
Equipos Cebora y robots	852.593	927.512	50.11%	8.79%
Productos Tecna	134.346	160.891	8.69%	19.76%
Consumibles Plasma	339.680	370.398	20.01%	9.04%
Consumibles Binzel	232.978	276.873	14.95%	18.84%
Alambre	17.503	23.166	1.25%	32.35%
Otros (genéricos, varios)	14.385	18.283	0.99%	27.09%
Repuestos taller	38.126	44.424	2.42%	16.52%
Servicios	20.852	29.267	1.58%	40.35%

Conviene destacar el crecimiento de la línea de TECNA y Binzel, del 19.76% y del 18.84% respectivamente. También es notable el desempeño de los rubros relacionados con el taller de servicios (repuestos y mano de obra), que reflejan el respaldo técnico que se ofrece.

El costo de ventas tuvo una mejora importante ya que se ubicó en el 61.17% frente al 65.82% del 2011. Esto se produce principalmente por la baja de la cotización del euro. La cotización promedio de las importaciones que se pagan en esta moneda (Cebora, Tecna y Jaeger) fue de 1.29 euros por dólar. En las importaciones de la empresa, la fluctuación se dio entre 1.23 y 1.35, mientras el año precedente el rango fue de 1.37 a 1.47

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 27.25% de las ventas totales, frente al 24.94% del ejercicio anterior. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- Gastos administrativos 9.87%, equivalentes a USD 184.266 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 67.329 a ser pagados en el transcurso del 2012 al personal directivo. Otro rubro importante es la provisión para jubilación patronal por USD 22.749, realizada con el soporte del estudio actuarial correspondiente.
- Gastos de ventas 16.64% equivalentes a USD 310.741. Los gastos que tuvieron mayor crecimiento son: provisión para jubilación patronal del personal de ventas (USD 10.352) y promoción y publicidad (USD 16.697)
- Gastos financieros: 0.74%, equivalente a USD 13.740.52, de los cuales USD 10.996.60 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%. Se consiguió un ingreso financiero neto de USD 2.350,48 si se considera que se obtuvieron otros ingresos por USD 16.091,66, básicamente por diferencial cambiario favorable.
- En el presente ejercicio, se actualizó el estudio actuarial para sustentar las provisiones para jubilación patronal y desahucio. En el primer rubro, el valor provisionado es de USD 33.277,77, para un total de USD 139.939,86. En cuanto al desahucio, no se realizó provisión alguna, pues el estudio correspondiente al

2012 arrojó una cifra menor a la ya existente en el balance al 31 de diciembre de 2011 (USD 49.239,88).

En valores nominales, los gastos totales netos pasan de USD 403.143 a USD 492.656, con un incremento del 22%, superior al incremento de las ventas.

La utilidad neta generada en el ejercicio, antes de impuesto a la renta y participación es de USD 216.203.40, con un incremento del 40.8% frente al 2011, USD 153.515,15.

La participación de trabajadores asciende a USD 32.430.51 dejando un saldo de USD 183.772 antes de impuestos. Se contabilizaron USD 2561.55 como gastos no deducibles y USD 15.391,14 como provisión para jubilación patronal de empleados con menos de 10 años de servicio, también no deducible.

Se propone a la Junta la reinversión de USD 31.160,71 con el propósito de renovar los vehículos de reparto. De aceptarse esta opción, el impuesto a la renta causado será de USD 43.280.81. La utilidad disponible para los socios es de USD 109.331,37. La apropiación para la reserva legal es de USD 7024,60. La utilidad repartible asciende a USD 102.306,76, de la cual se propone entregar dividendos por USD 51292,84 y mantener lo restante como utilidades retenidas a disposición de los socios.

Otros indicadores de la situación de la empresa pueden apreciarse en el Estado de Situación. Los activos de la empresa ascienden a USD 913.086,98. Los activos corrientes son de USD 877.572,51, en tanto que los fijos suman USD 35.514.47. En este año se realizó la compra de un vehículo nuevo para entregas. La cartera de clientes es de USD 314.930,37. Presenta un índice del 6.36% (USD 20.497,55) que se encuentra vencida más de 60 días. La provisión para incobrables es de USD 15.203.51.

En el activo realizable se ubica en USD 428.409,88, un 5% inferior a la cifra del 2011 de USD 450.584.65. El inventario promedio fue de USD 347.923 en este año. Los pasivos corrientes de ELIMED se ubican en USD 383.250,92 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales: USD 84.005 en préstamos recibidos de los socios, USD 51.292,84 por concepto de dividendos por pagar del 2012, USD 63.297,19 como comisiones por pagar y USD 85.402,32 por pagos a proveedores. Los pasivos restantes corresponden cuentas por pagar a la administración tributaria, el IESS, utilidades y otros menores. Los pasivos a largo plazo suman USD 189.179,74, constituidos por las provisiones para jubilación patronal y desahucio, antes mencionadas.

El patrimonio neto al 31 de diciembre es de USD 340.656,32.

3. Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2012, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2009	2010	2011	2012
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	2,43	1,92	1.89	2.29

Prueba ácida	0.97	1,09	0,86	1.17
Capital de Trabajo (USD)	289.108	330.419	390.628	494.322

ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios (días)	106	72	93	107
Rotación de Inventarios (índice)	3.39	5	3.88	3.36
Rotación de clientes (días)	42	56	54	61
Rotación de clientes (índice)	8.57	6.42	6.66	5.90

APALANCAMIENTO

Endeudamiento	41%	51%	53%	63%
Autonomía Financiera	59%	49%	47%	37%
Inmovilización del Capital Propio	3%	6%	4%	10%

RENTABILIDAD

Utilidad bruta	32%	35%	34%	38%
Rendimiento del capital propio	19%	29%	25%	41%
Rendimiento del capital ajeno	27%	27%	22%	25%
Rendimiento de Inversión	11.2%	14.11%	12%	15.4%

4.- Otras actividades

JK

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, mayo y septiembre se recibe la visita de Oscar Guevara, de Binzel a fin de realizar charlas de capacitación y visitas a clientes y distribuidores. Se consigue una ampliación del crédito a 90 días.
2. En marzo se incorporan a la empresa Marcelo Tufiño, como bodeguero, Rafael Granja, asistente técnico de taller y Roy Dougherty, asistente de la sucursal. Se realiza la unificación de la bodega de Quito y varias adecuaciones en dicha área y el taller.
3. En abril se realiza la presentación del prototipo de la mesa de corte, elaborada por Suprarain y financiada por Elimed. Si bien el equipo tuvo un desempeño satisfactorio, el proyecto no prosperó por cuánto la contraparte no respetó los acuerdos comerciales.
4. En mayo, se recibe la visita de Stefano Cremonini, de Cebora, para promocionar las líneas de automatización en corte y soldadura
5. En mayo, se recibe la visita de Erich Lohrmann, de KUKA para promocionar los sistemas robóticos
6. En mayo se contacta con Danilo Alvarado para proponer una sociedad para el manejo de la línea de KUKA. Este tema está aún por definir.
7. En mayo se contrata con la empresa Conmarketing la elaboración de un plan de mercadeo, cuya implementación deberá iniciarse en el 2013.
8. En mayo, se realiza una campaña con los distribuidores, a través de la entrega de banners publicitarios..
9. En mayo, se realiza la auditoría externa de recertificación del Sistema de Gestión de Calidad con Bureau Veritas. El sistema fue aprobado.
10. En agosto se completa la sexta encuesta de satisfacción del cliente con un resultado del 96% de satisfacción.
11. En septiembre se recibe el primer lote de equipos chinos de la marca WTL y se inicia la promoción a distribuidores. El resultado no ha sido satisfactorio pese a la calidad del producto.
12. En octubre, se recibe la visita de Stefano Bacci, de Cebora, para capacitación y visita a clientes.
13. En octubre se participa de manera exitosa en la Feria ExpoIndustrial 2012 en el Centro de Exposiciones Quito.
14. En noviembre se concluye la entrega de herramientas para robots en la Espe Latacunga, luego de resolver el inconveniente presentado con el cabezal fresador.
15. En octubre se compra un nuevo vehículo, el mismo que es asignado a la sucursal.
16. En octubre se realiza la importación y venta de un nuevo tipo de equipos de soldadura por proyección, de Tecna.
17. En octubre se realiza un taller de trabajo en equipo con la presencia del personal de Quito y Guayaquil.
18. Ese mismo mes, se realiza el paseo de los empleados a Esmeraldas.
19. En noviembre se recibe la visita de los representantes de Maus Italia, fabricante de herramientas para la fabricación de intercambiadores de calor.
20. En diciembre, se realiza se viaja a Italia a fin de visitar Cebora, Tecna, Winn, HTC.

21. En diciembre se firma un contrato con CELEC para la provisión de un lote de equipos para los talleres de mantenimiento.

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 tanto en Quito como en Guayaquil. El presupuesto de ventas respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 2.034.000

6.- Recomendaciones:

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

- a) Buscar distribuidores en las provincias de Santo Domingo, Chimborazo, Cotopaxi y Loja.
- b) Consolidar la alianza estratégica con Danilo Alvarado para el desarrollo de las líneas de automatización.
- c) Evaluar la conveniencia de mantener el proyecto de la mesa de corte, buscando un acuerdo con otro fabricante.
- d) Iniciar la implementación del plan de mercadeo.
- 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, Mauricio Vacas, Juan Herrera, Marcelo Tufiño y Rafael Granja en Quito; Rodrigo Brito, Mercedes Castro y Roy Dougherty en Guayaquil, gestores importantes de los resultados obtenidos y a quienes dejo constancia de mi gratitud.

Finalmente, debo expresar mi reconocimiento a los socios por la confianza y el apoyo que me han dispensado durante el año 2012.

Atentamente,


Paulina Callejas
Gerente General
ELIMED CIA. LTDA.