

**INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE**  
**SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA**  
**SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013**

**Señores Socios:**

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a los socios, el informe de labores del año 2013, dando cumplimiento a los estatutos de la empresa:

**1. Situación General:**

A nivel nacional, en el 2013, la economía tuvo un desempeño algo menor al 2012 pues se estima un crecimiento del 3.8%, La inflación se ubicó en el 2.7% menor a la registrada en 2012 (4.16%). El desempleo se ubicó en el 4.15% de la PEA. Se observa un crecimiento de la ocupación plena que alcanza el 56.8%.

El crudo ecuatoriano tuvo un precio promedio en el 2013 de USD 95.6 por barril, frente a USD 99 del año anterior. Para el 2014, se estima un promedio de USD 95. El PIB del Ecuador a diciembre de 2013 fue de 89.834 millones de dólares, con un PIB per cápita superior a SD 5000.

La balanza comercial en el 2013, cerró con un déficit de 1.084 millones de dólares., frente a USD 440 millones del año previo. La oferta monetaria y la liquidez tuvieron crecimientos del 12.1% y 13.4%, respectivamente. Se estima que las remesas de migrantes tuvieron una recuperación del 4.7% con relación al año previo.

La reserva monetaria internacional fue de USD 4360 millones a diciembre de 2013, con un incremento de USD 1878 millones frente al 2012. El crédito otorgado por el Sistema financiero nacional ascendió a USD 22.773 millones, con una expansión del 10%

El tipo de cambio euro/dólar fue inestable, aunque se movió en una banda menor que en el 2012. Las fluctuaciones se dieron entre 1,29 y 1,39 dólares por euro.

En este contexto nacional, ELIMED no logró el crecimiento esperado pues las ventas son similares al año previo. Los detalles de esta situación se pueden apreciar en el siguiente:

**2. Resumen de la gestión:**

Las ventas netas en el 2013 fueron de USD 1.853.390,57 con un mínimo crecimiento del 0.14% frente al 2012.. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 91,10% de la meta fijada. Las ventas de Quito fueron de USD 1.565.799,69, con un cumplimiento del 96% del presupuesto y las de la sucursal de USD 287.380,19, que representa el 71.5% de la meta.

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



| CONCEPTO                  | USD<br>2012 | USD<br>2013 | % 2012 | % 2013 | VARIACION<br>2012-2013 |
|---------------------------|-------------|-------------|--------|--------|------------------------|
| Equipos Cebora y robots   | 927.512     | 851.680     | 50.11% | 45.95% | - 8.17%                |
| Productos Tecna           | 160.891     | 133.741     | 8.69%  | 7.22%  | -16.87%                |
| Consumibles Plasma        | 370.398     | 439.714     | 20.01% | 23.72% | 18.71%                 |
| Consumibles Binzel        | 276.873     | 290.320     | 14.95% | 15.66% | 4.85%                  |
| Alambre                   | 23.166      | 32.403      | 1.25%  | 1.75%  | 39.87%                 |
| Otros (genéricos, varios) | 18.283      | 15.465      | 0.99%  | 0.83%  | -15.41%                |
| Repuestos taller          | 44.424      | 56.272      | 2.42%  | 3.03%  | 26.67%                 |
| Servicios                 | 29.267      | 33.796      | 1.58%  | 1.82%  | 15.47%                 |

Resulta preocupante la disminución de ventas en el rubro de equipos tanto de Cebora como de TECNA. Sin embargo, se debe señalar que el monto de 2012 incluye ventas de software y accesorios para robots por un valor aproximado de USD 50.000. Tales rubros no fueron manejados por Elimed en el 2013. Conviene destacar el crecimiento de las líneas de consumibles de plasma en marca Cebora y Winn, de mig en marca Binzel y de alambre. 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 ya que se ubicó en 59.73% frente al 61.17% del 2012. Esto se produce principalmente por la distinta composición de las ventas, puesto que el margen es mayor en consumibles que en equipos. En cuanto a la cotización del euro, en 2013 el promedio fue 1.34 dólares frente a 1.29 del año previo. El rango en que se movió la cotización de las importaciones realizadas fue de 1.32 a 1.39

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 28.1% de las ventas totales, frente al 27.25% del ejercicio anterior. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- Gastos administrativos 10.4%, equivalentes a USD 192.292 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 67.444 a ser pagados en el transcurso del 2014 al personal directivo. Otro rubro destacable es la provisión para jubilación patronal por USD 21.483, realizada con el soporte del estudio actuarial correspondiente.
- Gastos de ventas 17.5% equivalentes a USD 323.790. Los gastos que tuvieron mayor crecimiento son: provisión para jubilación patronal del personal de ventas (USD 12.497) y depreciación de vehículos y mantenimiento de vehículos (USD 23.331)
- Gastos financieros: 0.3% equivalente a USD 4.837 netos. El gasto financiero fue de USD 14.454, constituido por USD 10.940 por intereses pagados a los socios por el préstamo para aumentar el capital de trabajo de la empresa y USD



3.513 por diferencial cambiario negativo. Sin embargo se registraron ingresos financieros por USD 9.827 por diferencial cambiario favorable.

En el presente ejercicio, se actualizó el estudio actuarial para sustentar las provisiones para jubilación patronal y desahucio. Se contrató a la empresa PATCO Cia. Ltda. En el primer rubro, el valor provisionado es de USD 33.980, para un total de USD 173.920. En cuanto al desahucio, no se realizó provisión alguna, pues el estudio correspondiente al 2013 arrojó una cifra menor a la ya existente en el balance al 31 de diciembre de 2012 (USD 49.239,88).

En valores nominales, los gastos totales netos pasan de USD 492.656 a USD 520.919, con un incremento del 5.7%, superior al crecimiento de las ventas.

La utilidad neta generada en el ejercicio, antes de impuesto a la renta y participación es de USD 219.680, 1.6% superior al 2012.

La participación de trabajadores asciende a USD 32.952 dejando un saldo de USD 186.728 antes de impuestos. Se contabilizaron USD 1.249 como gastos no deducibles, USD 33.980,45 como provisión para jubilación patronal de tiempos futuros o no devengada..

Se propone a la Junta la reinversión de USD 10.000 con el propósito de renovar la red y equipos de cómputo de la oficina de Quito. De aceptarse esta opción, el impuesto a la renta causado será de USD 47.830.67. La utilidad disponible para los socios es de USD 128.897.80. La apropiación para la reserva legal es de USD 6.944.89. La utilidad repartible asciende a USD 121.952.91 de la cual se propone entregar dividendos por USD 60.532,15 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 1.015.703. Al haberse superado el millón de dólares en activos, se deberá contratar el próximo año los servicios de auditoría externa.

Los activos corrientes son de USD 959.083 en tanto que los fijos suman USD 56.620. En 2013 se realizó la compra de dos vehículos nuevos para los vendedores. La cuenta "efectivo y equivalentes al efectivo" presenta un saldo de USD 217.432 al 31 de diciembre de 2013, con un crecimiento del 56% frente al cierre del año anterior. La cartera de clientes es de USD 276.522. Presenta un índice del 8.3% (USD 22.992) que se encuentra vencida más de 60 días. La provisión para incobrables es de USD 16.890.

En el activo realizable se ubica en USD 470.750, un 9.8% superior al año previo de USD 428.409. El inventario promedio fue de USD 386.000 con un crecimiento de 10% frente al año previo. Los pasivos corrientes de ELIMED se ubican en USD 373.520,50 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales: USD 84.005 en préstamos recibidos de los socios, USD 60.532 por concepto de dividendos por pagar del 2013 (de aceptarse la propuesta de la administración), USD 62.704 como comisiones por pagar y USD 55.247 por pagos a proveedores. Los pasivos restantes corresponden cuentas por pagar a la administración tributaria, el IESS, participación de utilidades, anticipos de clientes. Los pasivos a largo plazo suman USD 223.160 constituidos por las provisiones para jubilación patronal y desahucio, antes mencionadas.

El patrimonio neto al 31 de diciembre es de USD 419.021,97



### 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                               | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| <u>LIQUIDEZ</u>                      |         |         |         |         |
| Solvencia                            | 1,92    | 1.89    | 2.29    | 2.57    |
| Prueba ácida                         | 1,09    | 0,86    | 1.17    | 1.31    |
| Capital de Trabajo (USD)             | 330.419 | 390.628 | 494.322 | 585.562 |
| <u>ACTIVIDAD</u>                     |         |         |         |         |
| Rotación de Inventarios<br>(días)    | 72      | 93      | 107     | 105     |
| Rotación de Inventarios<br>(índice)  | 5       | 3.88    | 3.36    | 3.43    |
| Rotación de clientes<br>(días)       | 56      | 54      | 61      | 54      |
| Rotación de clientes<br>(índice)     | 6.42    | 6.66    | 5.90    | 6.66    |
| <u>APALANCAMIENTO</u>                |         |         |         |         |
| Endeudamiento                        | 51%     | 53%     | 63%     | 59%     |
| Autonomía Financiera                 | 49%     | 47%     | 37%     | 41%     |
| Inmovilización del<br>Capital Propio | 6%      | 4%      | 10%     | 14%     |
| <u>RENTABILIDAD</u>                  |         |         |         |         |
| Utilidad bruta                       | 35%     | 34%     | 38%     | 40%     |
| Rendimiento del<br>capital propio    | 29%     | 25%     | 41%     | 33%     |



|                               |        |     |       |       |
|-------------------------------|--------|-----|-------|-------|
| Rendimiento del capital ajeno | 27%    | 22% | 25%   | 23%   |
| Rendimiento de Inversión      | 14.11% | 12% | 15.4% | 13.7% |

#### 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, junio y octubre se recibe la visita de Oscar Guevara, de Binzel a fin de realizar charlas de capacitación y visitas a clientes y distribuidores. Se mantiene el crédito a 90 días con este proveedor.
2. En enero se financia el curso de capacitación de un funcionario de ESPE Latacunga, para dar por terminado el contrato de provisión de grippers y cabezal fresador con esa institución.
3. En enero se realizan pruebas en operación de la mesa de corte en el taller de un cliente. Sin embargo, no se recibe apoyo técnico de Suprain de forma que se suspende la venta y se decide la suspensión definitiva de la colaboración con esta empresa. Se consulta a la empresa Tech Design para la reparación o remodelación del equipo pero la propuesta no es conveniente.
4. En marzo se reciben muestras de equipos chinos de otro fabricante pero su calidad no es satisfactoria. Se conserva el proveedor WTL con el cual no se ha tenido problemas de calidad
5. En marzo se transfiere el manejo de la línea KUKA a la empresa Greepo Energy.
6. En abril se realiza el viaje de Fabricio Molina y Manolo Calderón a Italia para recibir capacitación en Cebora y Tecna.
7. En abril se aprueba la renovación del Reglamento de Seguridad.
8. En mayo, se realiza la compra de los dos vehículos Fiat Fiorino, modelo 2013, para los vendedores.
9. En mayo, se realiza la auditoría externa de seguimiento del Sistema de Gestión de Calidad con Bureau Veritas. El sistema fue aprobado.
10. En mayo se concreta el aumento de capital por USD 32.000.
11. En agosto se completa la sexta encuesta de satisfacción del cliente 2013 con un resultado del 94.58% de satisfacción.
12. En septiembre, se conmemoran los 25 años de fundación de la empresa mediante una cena a los socios y un paseo del personal a Mompiche.
13. En octubre, se recibe la visita de Rafaele Ansalone y Marco Terzi, de Cebora, para evaluar la relación comercial.
14. En noviembre y diciembre se firman contratos con CELEC para la provisión de sendos lotes de equipos.
15. En noviembre, se recibe la visita de Juan Manuel Jiménez, representante de CEA y WTL.
16. En noviembre, se participa en la Feria Industrial organizada por BKB:
17. En noviembre se firma el contrato con la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE para la provisión de la primera soldadora robótica de marca CEBORA.

18. En diciembre, se recibe una notificación de Microsoft para la revisión del software de la empresa. Se realiza la verificación del mismo y actualización de licencias y equipos.
19. Se cuenta con nuevos distribuidores en Santo Domingo y Cotopaxi, cuyos resultados son incipientes.

#### **5- Perspectivas:**

La administración aspira a lograr un crecimiento de las ventas del 12% basado en la consolidación de las marcas CEBORA, TECNA y BINZEL y la incorporación de nuevas líneas. El presupuesto de ventas respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 2.076.000

#### **6.- Recomendaciones:**

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

- a) Buscar distribuidores en las provincias de Chimborazo y Loja.
- b) Mantener la alianza estratégica con Greepo Energy para el desarrollo de las líneas de automatización.
- c) Evaluar nuevas líneas de importación tales como el alambre mig y compresores.
- d) Ampliar la línea de WTL a nuevos modelos en vista de la calidad del producto.
- 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 2013.

Atentamente,



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