

**INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE**  
**SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA**  
**SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014**

**Señores Socios:**

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a los socios, el informe de labores del año 2014, dando cumplimiento a los estatutos de la empresa:

**1. Situación General:**

El crecimiento económico del Ecuador en el 2014 fue del 4.2% de acuerdo a fuentes gubernamentales y datos del Fondo Monetario Internacional. Las previsiones de la Cepal son ligeramente más optimistas y ubican el crecimiento en el 5%. Conviene recordar que el país creció al 4.5% en el 2013 y 5.1% en 2012, lo que pone de manifiesto una desaceleración del crecimiento. Las actividades que más contribuyeron a este crecimiento fueron, en su orden: construcción, actividades profesionales, técnicas y administrativas, petróleo y minas, comercio y manufactura.

La producción nacional de crudo tuvo una disminución del 2.9% en 2014, con relación a 2013. La producción promedio diaria pasó de 573.000 barriles el año previo a 556.000 en el año materia de este informe. El precio del petróleo se derrumbó a finales de 2014 como resultado del incremento de producción de Arabia Saudita. El promedio a diciembre 2014 del WTI fue de USD 59.5 con una caída del 39.1% con relación al año anterior. En los crudos Oriente y Napo, la reducción fue del 48.3% y 52.7%, respectivamente.

La inflación anual 2014 fue del 3.67% frente a indicadores de 2.7% y 4.16% en los años 2013 y 2012. El desempleo al cierre del ejercicio se ubicó en 4.5% de la PEA. Según cifras del INEC, la pobreza se redujo del 17.6% en diciembre 2013 al 16.4% en 2014.

La deuda pública creció en 36.1% en 2014 en tanto que la privada en 10.8%. Los principales componentes de la deuda del 2014 son: préstamo chino por USD 1013 millones, la emisión de bonos por USD 2000 millones y préstamo de Petrocomercial por USD 1000 millones.

Los datos de balanza comercial a diciembre de 2014 no están aún disponibles. Las cifras que se presentan corresponden al III trimestre. El déficit pasa de USD 1041 millones en 2013 a USD 727 millones en 2014. La balanza petrolera tiene un superávit de USD 6885 millones, en tanto que el déficit de la no petrolera es de USD 7612 millones. Las exportaciones totales tienen un crecimiento del 3.61% en tanto que las importaciones totales se incrementaron en 2.2%. Las reservas internacionales suman USD 3.949.1 millones a diciembre 2014 con una disminución de USD 411.5 millones en el año. La deuda pública, a octubre de 2014 es de USD 28.406 millones que representa el 27.9% del PIB, en tanto que este indicador a octubre de 2013 ascendía al 24.28%. Los depósitos en el sistema financiero tuvieron un crecimiento del 10.3% con referencia al año previo.

En los últimos meses del año se presentó una apreciación del dólar. Entre enero y diciembre 2014 la cotización fluctuó d 1.34 a 1.12.

## 2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2014 fueron de USD 1.995.246.44 con un crecimiento del 7.7% frente a 2013 en que llegaron a USD 1.853.390,57. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 96.11% de la meta fijada. Las ventas de Quito fueron de USD 1.678.037, con un cumplimiento del 100.2% del presupuesto y crecimiento del 7.1% y las de la sucursal de USD 317.208.45, que representa el 78.9% de la meta y un crecimiento del 10%.

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

CONCEPTO	USD 2013	USD 2014	% 2013	% 2014	VARIACION 2013-2014
Equipos Cebora y WTL	851.680	939.109	45.95%	47.07%	10.26%
Productos Tecna	133.741	146.415	7.22%	7.34%	9.47%
Consumibles Plasma	439.714	407.720	23.72%	20.44%	-7.27
Consumibles Binzel	290.320	338.066	15.66%	16.94%	16.44%
Alambre	32.403	61.863	1.75%	3.1%	90.91%
Otros (genéricos, varios)	15.465	11.628	0.83%	0.58%	-24.81%
Repuestos taller	56.272	60.240	3.03%	3.02%	7.05%
Servicios	33.796	30.206	1.82%	1.51%	-10.62

A excepción de las líneas de consumibles de plasma, otros y servicios que decrecen, los restantes productos presentan crecimiento. En la primera, la causa es el ingreso de varios proveedores con consumibles genéricos de diversas calidades que ofrecen el producto a menor precio. Esto es debido a que manejan costos mínimos y ninguna formalidad legal. En la línea WTL las ventas alcanzaron USD 59.483. El alambre con marca ELIWELD está disponible desde el segundo semestre 2014.

El costo de ventas pasó del 60% el año anterior al 61.8% en 2014. Esto se produce principalmente por la distinta composición de las ventas. En cuanto a la cotización del euro, en 2014 el promedio fue 1.348 dólares, similar al año anterior. El rango en que se movió la cotización de las importaciones realizadas fue de 1.3865 a inicios del año hasta 1.2585 al finalizar 2014.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 25.7% de las ventas totales, con una disminución importante pues el año anterior representaron el 28.1% de los ingresos. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- Gastos administrativos 9.1%, equivalentes a USD 182.325.90 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 67.736.76 que serán pagadas en el transcurso del 2015 al personal directivo.
- Gastos de ventas 16.6% equivalentes a USD 331.264.63. De ello, el 79.15% corresponde a Quito y el restante 20.85% a Guayaquil.

- c) Gastos financieros: -0.2% equivalente a ingresos por USD 4.840.07. El gasto financiero fue de USD 10.827.84, constituido por USD 10.287.84 pagados por concepto de intereses sobre el préstamo para capital de trabajo y USD 539.30 por diferencial cambiario negativo. Sin embargo se registraron ingresos financieros por USD 15.233,88 por diferencial cambiario favorable.

En el presente ejercicio, se actualizó el estudio actuarial para sustentar las provisiones para jubilación patronal y desahucio. Se mantuvo el contrato con la empresa PATCO Cia. Ltda. En el primer rubro, no fue necesario realizar provisión alguna puesto que la provisión por USD 173.920,31 al 31 de diciembre 2013 es suficiente de acuerdo al análisis actuarial. De este valor, USD 140.579,50 es la reserva devengada actual y USD 33.340,81 es la provisión para tiempos futuros. En el caso del desahucio, la provisión al 31 de diciembre de 2014, sustentada por el estudio, es de USD 49.298,26. El pasivo no corriente asciende a USD 223.218.57.

En valores nominales, los gastos totales netos pasan de USD 520.919 a USD 508.750, con una disminución del 2.4%, pese a que existió un crecimiento de las ventas del 7.7%.

La utilidad neta generada en el ejercicio, antes de impuesto a la renta y participación es de USD 253.907.62 superior en 15.6% al resultado obtenido en 2013 de USD 219.680. Con relación al presupuesto presentado por la administración a inicios del ejercicio 2014, la utilidad neta obtenida es el 102.29% de la estimada.

La participación de trabajadores asciende a USD 38.086,14 dejando un saldo de USD 215.821.48 antes de impuestos. Se contabilizaron USD 971.70 como gastos no deducibles.

Se propone a la Junta la reinversión de USD 10.000 con el propósito de renovar el sistema contable de la empresa con miras a la implementación de la facturación electrónica. De aceptarse esta opción, el impuesto a la renta causado será de USD 46.694,60. La utilidad disponible para los socios es de USD 159.126,98. La apropiación para la reserva legal es de USD 8.456,35. La utilidad repartible asciende a USD 150.670,63 de la cual se propone entregar dividendos por USD 71.206.14 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 1.089.247. Los activos corrientes son de USD 1.038.142.09 en tanto que los fijos suman USD 51.104.46. En 2014 se realizó la compra de un servidor para la empresa y la renovación de la red interna. Se vendió uno de los vehículos que se encontraba en mal estado. La cuenta Efectivo y equivalentes al efectivo presenta un saldo de USD 293.067 al 31 de diciembre de 2014, con un crecimiento del 34.8% frente al cierre del año anterior. La cartera de clientes es de USD 304.967.37. Presenta un índice del 30.27% de cartera vencida total. La cartera con morosidad mayor a 60 días es de USD 23.623, equivalente al 7.65%. Las cuentas con mora mayor a 360 días suman USD 3.789 que equivalen al 1.24% de la cartera total. La provisión para incobrables es de USD 19.640

En el activo realizable se ubica en USD 450.906, un 4.4% inferior al ejercicio 2013. El inventario promedio fue de USD 425.000 con un crecimiento de 10% frente al año previo. Los pasivos corrientes de ELIMED se ubican en USD 349.085 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales: USD 84.005 en préstamos recibidos de los socios, USD 71.206.14 por concepto de dividendos por pagar del 2014 (de aceptarse la propuesta de la administración), USD 67.737 como

comisiones por pagar y USD 9907.10 por pagos a proveedores. Los pasivos restantes corresponden a cuentas por pagar a la administración tributaria, el IESS, participación de utilidades, anticipos de clientes. Los pasivos a largo plazo suman USD 223.218 constituidos por las provisiones para jubilación patronal y desahucio, antes mencionadas.

El patrimonio neto al 31 de diciembre de 2014 es de USD 516.942,81

### 3. Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2014, comparativos con tres años anteriores:

<b>INDICE</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	1.89	2.29	2.57	2.97
Prueba ácida	0,86	1.17	1.31	1.68
Capital de Trabajo (USD)	390.628	494.322	585.562	689.057
<u>ACTIVIDAD</u>				
Rotación de Inventarios (días)	93	107	105	98
Rotación de Inventarios (índice)	3.88	3.36	3.43	3.67
Rotación de clientes (días)	54	61	54	55
Rotación de clientes (índice)	6.66	5.90	6.66	6.54
<u>APALANCAMIENTO</u>				
Endeudamiento	53%	63%	59%	53%
Autonomía Financiera	47%	37%	41%	47%
Inmovilización del Capital Propio	4%	10%	14%	10%

## RENTABILIDAD

Utilidad bruta	34%	38%	40%	38%
Rendimiento del capital propio	25%	41%	33%	32.7%
Rendimiento del capital ajeno	22%	25%	23%	30%
Rendimiento de Inversión	12%	15.4%	13.7%	15.5%

### **4.- Informe de Auditoria Externa:**

La Auditoría Externa a los estados financieros de Elimed al 31 de diciembre de 2014 fue contratada con Rosero Carrera y Asociados Cia. Ltda. El documento preparado para los socios se adjunta a este informe.

### **5.- 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 febrero, se realiza la entrega del equipo de soldadura robótico para la ESPE Sangolquí, con la presencia de Stefano Cremonini. Con esta oportunidad, se presentan las soldadoras para automatización a varios clientes que manifestaron interés en desarrollar este tipo de proyectos.
3. En febrero, se realizó el cambio de local de la sucursal en Guayaquil, a fin de disminuir los gastos fijos. La nueva dirección es: Centro Comercial Las Américas, Local 2, Avenida de las Américas, frente al Instituto Simón Bolívar.
4. En febrero, se recibe de parte de Microsoft la confirmación del cierre del proceso de investigación de licencias iniciado el año previo. Se cuenta con la certificación de ser una empresa que utiliza el 100% de su software legal.
5. En abril, se nombra representante de la dirección dentro del Sistema de Gestión de Calidad de la empresa al Ing. Marcelo Tufiño, en remplazo de Mercedes Yugsi. .
6. En mayo se realiza la Auditoría Externa de Recertificación por parte del Bureau Veritas. Luego de resolver las No Conformidades encontradas, el Sistema consiguió la certificación, con vigencia hasta el 2018.
7. En los meses de mayo y junio, se evalúan varios sistemas contables para facturación electrónica. Se optó por diferir la decisión para el 2015.

8. En junio se recibe la visita de Giorgio Galli y Francisco Viola de Tecna, con quienes se conversó sobre la línea y se visitó importantes clientes. Como resultado de esta visita se consiguió crédito hasta 60 días.
9. En junio se recibe la visita de un representante de la empresa Manatech, fabricante indio de equipos para taller automotriz. Se trata de una línea interesante pero fuera de nuestra especialización.
10. En junio, se reciben los nuevos modelos de la marca WTL para completar la línea de 5 tipos de generador.
11. En junio, se recibe un CNC para corte por plasma de marca CHD Welding, de fabricación china. Lamentablemente, hasta la fecha no se logra la integración total con las cortadoras Cebora.
12. En julio se recibe el primer pedido de alambre de soldadura con marca ELIWELD, fabricado en China.
13. En agosto se renuevan los nombramientos del Ing. Carlos Velasco como presidente de la empresa y de mi persona, como gerente.
14. En septiembre, se contrata a Rosero Carrera y Asociados como Auditores Externos de la compañía.
15. En septiembre, se realiza la compra del servidor y la instalación de la nueva red para la empresa.
16. En septiembre, se concreta el aumento de capital por USD 38.000. El capital actual de la empresa es de USD 300.000.
17. En septiembre, se completa la séptima encuesta de satisfacción de clientes, 2014, con un resultado de 93.68% de satisfacción.
18. En octubre, se participa en la Feria Expo Industrial 2014 con un importante stand que tuvo gran acogida entre los visitantes.
19. Con ocasión de la Feria se recibe la visita de Claudio Minghetti y Stefano Bacci, de Cebora.
20. En octubre, durante la Feria, se contacta con Motocono, un fabricante de mesas de corte CNC español. Se acuerda que realizarán la integración de su equipo con los generadores CEBORA.
21. En noviembre, Marcelo Tufiño participa en el curso de auditor interno del sistema SART. En el 2015, la empresa debe iniciar la implementación del SGP Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales.
22. En diciembre, se contrata la actualización del estudio actuarial con la empresa PATCO..

#### **6- Perspectivas:**

La administración aspira a lograr un crecimiento de las ventas del 6% basado en la consolidación de las marcas CEBORA, TECNA y BINZEL y la ampliación de las ventas en WTL y ELIWELD. El presupuesto de ventas respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 2.124.000.

#### **7.- Recomendaciones:**

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

- a) Mantener la línea WTL con los modelos actuales y evaluar la opción de añadir un modelo TIG en AC/DC. El modelo NBC 200 reemplazará permanentemente al art.

- 624 de Cebora. Se estima que las ventas de estos 6 modelos pueden alcanzar USD 102.000 en el 2015.
- b) Continuar con la importación directa de alambre Er-70S-6 en diámetros 0.8 y 0.9 mm procedente de China. Se estima que podría contarse con ventas de USD 90.000 al año.
  - c) Solución de la conexión del CNC con los equipos Cebora a fin de impulsar esa nueva línea de ventas y especialmente los equipos de corte con plasma para automatización
  - d) Evaluación de la compra de una mesa marca Motocono.
  - e) Control más cercano de la gestión de la sucursal para revertir la tendencia a la baja de los niveles de ventas observado en los últimos meses.
  - f) Mantener la alianza estratégica con Greepo Energy para el desarrollo de las líneas de automatización.
  - g) Mantener el Sistema de Gestión de Calidad puesto que permite optimizar y controlar los procesos.

#### **7.- Disposiciones de la Junta General:**

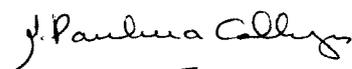
Las disposiciones de la Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

#### **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, 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 2014.

Atentamente,



Paulina Callejas

**Gerente General**

ELIMED CIA. LTDA.