

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a los socios, el informe de labores del año 2015, dando cumplimiento a los estatutos de la empresa:

1. Situación General:

Desde mediados de la década pasada, Ecuador fue favorecido por altos precios del petróleo y más recientemente, por un mayor acceso al financiamiento externo, que permitió que el gasto público se convierta en un dinamizador de la economía. Este impulso involucró mayor gasto social e importantes inversiones en energía y vialidad. Como resultado, entre 2006 y 2014, el crecimiento del producto interno bruto PIB, fue de 4.6% en promedio.

Sin embargo, en 2015, la economía perdió el ritmo de crecimiento debido a la caída del precio internacional del petróleo, la baja de las exportaciones petroleras y no petroleras y una creciente incertidumbre por parte del sector privado. El precio del petróleo que entre el 2011 y el 2014 se mantuvo sobre los USD 90 de promedio, cerró el 2015 en USD 35 por barril. La respuesta del gobierno fue la búsqueda de fuentes adicionales de financiamiento externo, cada vez más costosas, la reducción de la inversión pública en proyectos no estratégicos y la aplicación de medidas para arancelarias para restringir las importaciones. A diciembre de 2015, la deuda total se estima en USD 38.000 millones, formada por USD 25.000 millones de deuda externa y USD 13.000 millones de deuda interna.

El entorno negativo de los precios del petróleo se sumó a la apreciación del dólar provocando también una reducción de las exportaciones no petroleras. A diciembre de 2015, la balanza comercial presentaba un saldo negativo de 2.092 millones de dólares, muy superior a la cifra registrada en 2014, que fue de 712.5 millones de déficit. A la fecha indicada, las exportaciones petroleras cayeron en el 49.7%, las no petroleras en 6.1%, en tanto que las importaciones totales en el 21.2%, frente al 2014.

La inflación registrada en diciembre de 2015 fue del 3.4%, el desempleo se calculó en 4.77% de la PEA en tanto que el empleo inadecuado fue de 48.05%. En los meses recientes, estas cifras se han incrementado por numerosos despidos y finalización de contratos tanto en el sector público como en el privado.

Según las estimaciones del Banco Central del Ecuador, al 2015 la tasa de crecimiento habría cerrado en un 0.4% de crecimiento. Para el año en curso, el gobierno señaló inicialmente una meta del 1%, para reducirla luego al 0.4%, lo cual parece optimista puesto que los organismos internacionales señalan que existirá un decrecimiento del -1.2% y que recién en 2018, la economía registrará una tasa positiva. El riesgo país que terminó el 2015 en 1266, se ubicó a inicios de año en 1573. En marzo, ha descendido a 1340. El euro se cotizó en diciembre de 2015 en 1.08 dólares, habiendo registrado una fluctuación en el año entre 1.05 y 1.12 dólares.



Para el 2016, el gobierno ha anunciado un PGE de 30.000 millones de dólares con una reducción del 17% frente al año previo, siendo la inversión pública, la única variable de ajuste prevista. El precio del petróleo se estimó en USD 35.00 por barril, por lo que el déficit puede ser mayor al proyectado. De hecho, en la última semana, el gobierno anunció un nuevo ajuste por USD 800 millones

2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2015 fueron de USD 1.575.754,73 con una disminución del 21% frente a 2014 en que llegaron a USD 1.995.246.44. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas representan el 74% de la meta fijada. Las ventas de Quito fueron de USD 1.411.936,38, 18% menores al año previo, en tanto que las de la sucursal sumaron USD 163.818.25, que representa una reducción del 49% de las ventas de 2014.

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

Producto	2014	2015	Diferencia	% Variación
Equipos Cebora	879625.27	539874.53	-339750.74	-38.62
Consumibles Plasma Cebora	407720.06	376078.85	-31641.21	-7.76
Consumibles Mig Binzel	338065.61	292465.03	-45600.58	-13.48
Genéricos	7306.8	7389.72	82.92	1.1
Alambre	61862.69	114876.34	53013.65	85.69
Repuestos Taller	60239.87	58876.56	-1363.31	-2.26
Tecna	146415.19	99137.42	-47277.77	-32.28
Varios	4320.94	9020.23	4699.29	108.77
WTL	59483.3	48976.45	-10506.85	-17.62
Servicios	30206.71	29069.6	-1137.71	-3.76

A excepción de las líneas de alambre mig y varios que presentan crecimiento, la venta de los restantes productos se redujo de manera considerable. Conviene señalar que el mayor cambio se produjo en las líneas de maquinaria y la reducción fue menor en consumibles, accesorios y repuestos. Un rubro importante fue el alambre mig que representó el 7% de las ventas con un crecimiento del 85%.

Ventas Netas	2014 USD	2015 USD	Diferencia USD
Máquinas	1.085.523	687.988	-397.535
Consumibles y repuestos	877.551	858.696	-18.855
Servicios	32.171	29.069	-3.101

Esta situación pone de manifiesto la reducción general de la inversión que se verifica en la economía ecuatoriana. A nivel global, en 2015, las importaciones de bienes de capital se redujeron en 19.6%.

El costo de ventas pasó del 61.8% en 2014 al 56.9% en 2015, debido principalmente a la distinta composición de las ventas y a la fortaleza del dólar. En cuanto a la cotización del euro, en 2015 el promedio fue 1.11, frente a 1.3 del año 2014.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 31.8% de las ventas totales, con una subida importante pues el año anterior constituyeron el 25.7% de los ingresos. En valores netos, hay una disminución de USD 13.195 al pasar de USD 513.590 a USD 500.395. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- a) Gastos administrativos 10.8%, equivalentes a USD 169.529.95 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas por USD 55.857.39 que serán pagadas en el transcurso del 2016 al personal directivo. Se han incluido USD 10.000,00 como una provisión para el deterioro de la cartera, en base al análisis de la cartera y las normas NIIF.
- b) Gastos de ventas 20.9% equivalentes a USD 330.865.64. De ello, el 76.86% corresponde a Quito y el restante 23.14% a Guayaquil. Se incluye en este rubro los gastos por indemnización relacionados con el cierre de la sucursal en diciembre de 2015.
- c) Gastos financieros: 0.1% equivalente a USD 1932.64. El gasto financiero fue de USD 10.357.91 constituido por USD 9973.2 pagados por concepto de intereses sobre el préstamo para capital de trabajo y USD 384.71 por diferencial cambiario negativo. Sin embargo se registraron ingresos financieros por USD 8425.27 por diferencial cambiario positivo y otros.

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 2014 es suficiente de acuerdo al análisis actuarial. De este valor, USD 143.587.22 corresponde a la reserva devengada actual y USD 30.333.09 a la provisión para tiempos futuros. En el caso del desahucio, la provisión al 31 de diciembre de 2015, 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 508.750 a USD 502.328.23, con una disminución del 1.18%, pese a que existió una baja de ingresos del 21%. Este hecho evidencia una estructura de gastos caracterizada por un porcentaje importante de gastos fijos.

La utilidad neta generada en el ejercicio, antes de impuesto a la renta y participación es de USD 177.157.58 frente a USD 253.907.62 del año previo, con una caída del 30.2%. Con relación al presupuesto presentado por la administración a inicios del ejercicio 2015, la utilidad neta obtenida es el 65% de la estimada.

La participación de trabajadores asciende a USD 26.573.84 dejando un saldo de USD 150.583.94 antes de impuestos. Se contabilizaron USD 781.25 como gastos no deducibles, además de la provisión por USD 10.000 por deterioro de cartera, antes mencionada.

El impuesto a la renta causado es de USD 35.500.34. La utilidad disponible para los socios es de USD 115.083.6 La apropiación para la reserva legal es de USD 5754.18. La utilidad repartible asciende a USD 109.329.42 de la cual se propone entregar dividendos por USD 54664.71 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 1.134.995.61 Los activos corrientes son de USD 1.077.528.64 en tanto que los fijos suman USD 57.466.97. En 2015 se realizó la compra de un vehículo nuevo para la empresa. La cuenta efectivo y equivalentes al efectivo presenta un saldo de USD 292.200 al 31 de diciembre de 2015, con una reducción del 0.3%. En 2015, se abrió una cuenta corriente en Terrabank, Miami a fin de mantener una parte de la liquidez en el exterior. La cartera de clientes es de USD 274.553.71 en tanto que las cuentas por cobrar a empleados, por concepto de anticipos es de USD 3564.81, para un total de USD 278.118.52. La provisión para incobrables es de USD 22.245.71. Se realizó una provisión por deterioro de cartera de USD 10.000. La antigüedad de la cartera se detalla a continuación:

VENCIMIENTO	VALOR USD	PORCENTAJE
Cartera vigente	141.950	51.7%
Vencida de 0 a 30 días	46.837	16.94%
Vencida de 30 a 60 días	20.036	7.20%
Vencida de 60 a 365 días	61.632	22.44%
Vencida más de 365 días	7.664	2.79%

En el activo realizable se ubica en USD 528.124.88, un 17% superior al ejercicio 2014, cuando se ubicó en USD 450.906. El inventario promedio fue de USD 516.000 con un crecimiento de 14.6% frente al año previo. Conviene recordar que al momento, se encuentra en el inventario la mesa de corte CNC de la marca Motocono. Los pasivos corrientes de ELIMED se ubican en USD 279.750.6 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales: USD 84.005 en préstamos recibidos de los socios, USD 59.098.35 como comisiones por pagar y USD 41.309.10 por pagos a proveedores, USD 7337.83 por intereses sobre los préstamos, USD 26.573.64 por participación de trabajadores. 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 2015 es de USD 632.026.41

3. Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2015, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2012	2013	2014	2015
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	2.29	2.57	2.97	3.85
Prueba ácida	1.17	1.31	1.68	1.96
Capital de Trabajo (USD)	494.32	585.562	689.057	797.778
<u>ACTIVIDAD</u>				
Rotación de Inventarios (días)	107	105	98	125
Rotación de Inventarios (índice)	3.36	3.43	3.67	2.88
Rotación de clientes (días)	61	54	55	63
Rotación de clientes (índice)	5.90	6.66	6.54	5.71
<u>APALANCAMIENTO</u>				
Endeudamiento	63%	59%	53%	44%
Autonomía Financiera	37%	41%	47%	56%
Inmovilización del Capital Propio	10%	14%	10%	9%
<u>RENTABILIDAD</u>				
Utilidad bruta	38%	40%	38%	43.1%
Rendimiento del capital propio	41%	33%	32.7%	18.2%
Rendimiento del capital ajeno	25%	23%	30%	22.9%
Rendimiento de Inversión	15.4%	13.7%	15.5%	10.1%

4.- Informe de Auditoria Externa:

La Auditoría Externa a los estados financieros de Elimed al 31 de diciembre de 2015 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 visitas a clientes y distribuidores. Se mantiene el crédito a 90 días con este proveedor.
2. En febrero, se realiza la medición de riesgos de trabajo en Elimed, con la empresa SEGSAL.
3. En ese mismo mes, se realizan las historias clínicas y exámenes médicos del personal a fin de cumplir con lo establecido en el Reglamento de Seguridad y Salud.
4. En febrero, se realiza el curso de levantamiento de cargas a todo el personal masculino de la empresa
5. En marzo, se cambia el proveedor de alambre a la empresa Shandong Qifeng Welding Material ante la quiebra del anterior proveedor. El alambre, producido con marca Eliweld ha tenido muy buena aceptación en el mercado.
6. En abril, se recibe la visita de Fabio Annetoni, gerente de CEA. Este fabricante italiano manifestó su interés en otorgar a Elimed la distribución de su marca para Ecuador.
7. En mayo, se recibe la oferta por parte de Nargesa, fabricante español de curvadoras, punzonadoras, cizallas y prensas para ser distribuidor de la marca para el país.
8. En mayo se aprueba el Reglamento de Seguridad y Salud ante el Ministerio de Trabajo.
9. En mayo se realiza la Auditoría Externa de Seguimiento del Sistema de Gestión de Calidad, por parte del Bureau Veritas. No se presentaron No Conformidades.
10. En junio se recibe la mesa de corte CNC de la marca Motocono, integrada con generadores de plasma Cebora. Se realiza el montaje y pruebas del equipo. Lamentablemente hasta el momento no ha podido ser vendida. Para su puesta en marcha se recibe la visita de Joan Codina, de Motocono y Stefano Cremonini de Cebora.
11. En julio se realiza el aumento de capital por USD 50.000. El capital social de la compañía se fija en USD 350.000.00
12. En julio, se contacta a Hebei Aining Welding Consumables como proveedor de alambre flux cored.
13. Entre julio y septiembre se realiza la encuesta de satisfacción del cliente. Se obtiene una satisfacción del 95.23%, superior al resultado del año anterior.

- Se tabularon 103 respuestas de las cuales 19 correspondieron a distribuidores y 84 a clientes finales, con una cobertura mayor a años previos.
14. En septiembre, se renueva el contrato con Rosero Carrera y Asociados como Auditores Externos de la compañía.
 15. En octubre se realiza la capacitación del personal técnico y de ventas en el uso y programación de la mesa de corte, con la presencia de Lorenzo Rodríguez, ingeniero de Motocono.
 16. En octubre se recibe la visita de Raffaele Ansalone, Claudio Minghetti y Marco Terzi, de Cebora. Se consigue la ampliación del crédito a 180 días, por el 50% de las compras.
 17. En noviembre se presenta la oferta de un sistema robótico de soldadura a Greepo para la participación en el proceso convocado por Celec. Greepo fue adjudicado por lo que en el presente mes se firmará el contrato respectivo para la provisión de la soldadora y los periféricos. El apoyo técnico se contratará con la empresa colombiana, ByB, que fue ampliamente recomendada por Cebora y Binzel. El monto del contrato asciende a USD 48.653,00
 18. En diciembre se realiza la compra de un vehículo Great Wall para la empresa. Se aplica a la reinversión de las utilidades.
 19. En diciembre se apertura una cuenta corriente a nombre de la empresa en Terrabank en Miami.
 20. En diciembre se procede al cierre de la sucursal en Guayaquil, debido a las bajas ventas y resultados que presentó en el 2015
 21. En diciembre, se contrata la actualización del estudio actuarial con la empresa PATCO.

6- Perspectivas:

La administración aspira a mantener las ventas en un nivel similar al 2015, basado en las estrategias presentadas a inicio de año a los socios, con ocasión de la aprobación del presupuesto de ventas para 2016 que asciende a USD. 1.548.000.

7.- Recomendaciones:

Es importante buscar nuevas alternativas que permitan a Elimed incrementar sus ventas a través de la diversificación de productos y/o segmentos de mercado. Se plantean para revisión de los socios las siguientes opciones:

- Mantener la línea WTL con los cinco modelos actuales y añadir un modelo tig en AC/DC. Previo a esto se debe resolver el tema de las garantías pendientes. Se estima que las ventas pueden alcanzar los USD 48.000 en el 2016.
- Continuar con la importación directa de alambre Er-70S-6 en diámetros 0.8, 0.9 y 1.2 mm en sólido y 1.2 mm en flux cores. y 0.9 mm procedente de China. Se estima que podría contarse con ventas de USD 108.000 al año.
- Recuperación del mercado de máquinas Cebora, mediante una campaña de promociones mensuales, para alcanzar ventas de USD 516.000
- Impulsar el servicio técnico con la incorporación de un nuevo técnico, que está en formación desde octubre del año 2015. Las ventas derivadas de estos segmentos deben llegar a USD 87.600

- Plan de ventas a clientes especiales para promocionar los equipos CNC de Motocono.
- Evaluar algunas líneas complementarias tales como discos de corte, pulido y desbaste, sierras circulares, genéricos para Hypertherm, consumibles genéricos para tig, entre otras.
- Mantener el Sistema de Gestión de Calidad puesto que permite optimizar y controlar los procesos.

7.- Disposiciones de la Junta General:

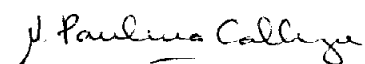
Las disposiciones de la Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

8.- Aspectos Administrativos y Operacionales:

La administración contó con el valioso aporte del Ing. Carlos Velasco y del siguiente personal: Fabricio Molina, Janeth Molina, Manolo Calderón, Jacqueline Lara, Germán Sáenz, Yolanda Díaz, Juan Herrera, Marcelo Tufiño, Rafael Granja, Cynthia Totoy, Cristian Monta y Jefferson Chillán 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 2015

Atentamente,



Paulina Callejas

Gerente General

ELIMED CIA. LTDA.