

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2017

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a los socios, el informe de labores del año 2017, dando cumplimiento a los estatutos de la empresa:

1. Situación General:

En diciembre 2017 el Banco Central publicó la previsión de crecimiento para ese ejercicio, fijándola en 1.5%. Las cifras definitivas del IV trimestre aún no han sido publicadas por la entidad. En lo fiscal, la recaudación a diciembre de 2017 fue de 13.223 millones, con un cumplimiento del 93.8% de la meta fijada y un crecimiento del 9.4% frente a las recaudaciones de 2016, que sumaron USD 12.091 millones.

En las cuentas externas, la balanza comercial total a diciembre 2017 presenta un superávit de USD 89.2 millones. El año previo el superávit alcanzó los USD 1.247 millones. La balanza petrolera tiene un superávit de USD 3.713 millones, en tanto que la no petrolera es deficitaria en USD 3.624 millones. Las exportaciones totales crecieron en 13.8% en tanto que las importaciones aumentaron en 22.4% con relación al año 2016. Las exportaciones tradicionales crecieron en 10.3%, las no tradicionales en 4.2%. En cuanto a las importaciones, totalizaron 19.033 millones. Se da un mayor crecimiento en bienes de consumo (30.8%), lubricantes y combustibles (27.8%) que en materias primas (18%) y bienes de capital.

Las reservas internacionales fueron de USD 2.451.07 millones en diciembre 2017, frente a USD 4.258.85 del año previo. No existen cifras definitivas de la Inversión Extranjera Directa. Según el BCE, la deuda externa pública asciende a USD 31.750 millones de dólares. La deuda interna se estima en USD 18.000 millones. Varios análisis independientes estiman que el techo del 40% del PIB establecido en la Constitución ha sido superado.

La inflación a diciembre de 2017 fue del -0.2%, constituyendo la primera deflación del siglo. La inflación en bienes no transables fue del 0.67% en tanto que en bienes transables fue del -0.87%. El desempleo se ubicó en 4.6% de la PEA frente a 5.2% del ejercicio anterior. La tasa de empleo adecuado es de apenas el 42.3% de la PEA. Esta se estima en el 67.7% de la población total de 16.776.977 ecuatorianos, según el INEN. La tasa de pobreza se ubica en el 21.5% de la población, que subsiste con menos de USD 84.5 por mes.

Las remesas recibidas de los migrantes, que en 2016 alcanzaron a USD 2.602 millones, subieron a USD 2.840.2 millones en 2017, con un crecimiento del 9.2%. En 2017, las remesas enviadas desde el Ecuador a otros países sumaron USD 357.8 millones.

La cotización del euro se mantuvo en una banda entre 1.05 y 1.20 dólares entre enero y diciembre de 2017. El riesgo país cerró al 29 de diciembre de 2017 en 459, frente a 647 de finales de 2016.

2. Resumen de la gestión

Los ingresos por ventas en 2017 alcanzaron la cifra de USD 1.542.261.52 frente a USD 1.419.873,63 en 2016, con un crecimiento del 8.62% con relación al año previo. El incremento de ventas fue de USD 122.387.89. En relación al presupuesto el cumplimiento fue del 99.63%.

El costo de ventas pasó del 58.1% en 2016 al 58.3% en 2017. El incremento del 0.2% se explica principalmente por las promociones aplicadas a lo largo del año para promover la venta de equipos y el incremento de la cotización del euro. El presupuesto planteado a inicios de año, consideraba un costo de ventas del 58.44%.

Con excepción de las líneas de soldadoras de resistencia Tecna, alambre para proceso mig, varios y servicios, las restantes tienen crecimiento en el año 2017. Conviene resaltar el crecimiento de la venta de equipos Cebora, con lo que se revierte la tendencia a la baja que estuvo presente en 2015 y 2016.

Producto	2016	2017	Diferencia	% Variación
Equipos Cebora	438.154.51	520.530.51	82.376.00	18.80
Consumibles Plasma Cebora	335.352.19	346.558.93	11.206.74	3.34
Consumibles Mig Binzel	276.425.58	317.077.01	40.651.43	14.71
Genéricos	10.961.91	11.805.71	842.80	7.69
Alambre	141.005.2	122.009.59	-18.995.61	-13.47
Repuestos Taller	56.461.42	73.470.49	17.009.07	30.12
Tecna	91.744.79	81.780.76	-9.964.03	-10.86
Varios	16.123.52	12.611.5	-3512.02	-21.78
Equipos Chinos	20.255.00	31.857.29	11.602.29	57.28
Servicios y otros	29.352.73	24.559.73	-4.793.00	-16.33

El comportamiento de los gastos se refleja en la siguiente tabla:

Gasto	2016	2017	Diferencia
Administrativo	155.309.3	174.557.37	19.248.07
Ventas	252.780.35	287.392.48	34.612.13
Total	408.089.65	461.949.85	53.860.20

Los gastos administrativos y de ventas, antes del cálculo del impuesto a la renta y la participación de trabajadores en las utilidades, representaron el 30% de las ventas, mientras que en 2016, representaron el 28.7%. En valores netos, hay un crecimiento de USD 53.860.2 con un crecimiento del 13.2%.

La asignación de tales gastos fue como sigue:

- a) Gastos administrativos, por USD 174.557.37 cuyos rubros más importante son los sueldos por USD 50.081.56, las comisiones administrativas por

USD54.630.41 pagadas al personal directivo, la provisión para jubilación y desahucio, la provisión por deterioro de cartera y el proceso de migración del SGC

- b) Gastos de ventas, por USD 287.392.48, con un incremento del 13.7% frente a 2016, que se explican parcialmente por el incremento del gasto variable de ventas, las provisiones para planes de beneficios, las obras para seguridad de la empresa, el viaje de capacitación a Italia de dos funcionarios, el pago del ISD por la transferencia de fondos al exterior y los gastos derivados de la implementación de la norma ISO 9001-2015.
- c) Gastos financieros: 0.4% equivalentes a USD 6.125.93 El gasto financiero fue de USD11.499.92 constituido por USD 9938.36 pagados por concepto de intereses sobre el préstamo para capital de trabajo y USD 1.561.56 por diferencial cambiario negativo. Se registraron ingresos financieros por USD5.373.99 por diferencial cambiario positivo, intereses y otros ingresos.

Se cuenta con el estudio actuarial para las provisiones de jubilación y desahucio del personal que corresponden al 2017, elaborado por la empresa PATCO Cia. Ltda. Se hicieron ajustes por USD 8.756.35. El saldo de las provisiones al 31 de diciembre es de USD 229.103.04

La utilidad neta generada en el ejercicio, antes de impuesto a la renta y participación es de USD 174.292.24, con una disminución de USD 7.703 con relación al 2016. Con relación al presupuesto presentado por la administración a inicios del ejercicio 2017, la utilidad neta obtenida es el 92.15% de la estimada.

La participación de trabajadores asciende a USD 26.143.84 dejando un saldo de USD 148.148.4 antes de impuestos. Se contabilizaron USD 5874.03 como gastos no deducibles, incluyendo el valor del incremento de la provisión para deterioro de cartera. La administración propone entregar dividendos en efectivo por USD 54.275.15y mantener lo restante como utilidades retenidas a disposición de los socios. El impuesto a la renta causado es de USD 33.884.94. La apropiación para la reserva legal es de USD 5.713.17.

Otros indicadores de la situación de la empresa pueden apreciarse en el Estado de Situación. Los activos de la empresa ascienden a USD 1.271.029.17. Los activos corrientes son de USD 1.231.103.92 en tanto que los activos no corrientes suman USD 39.925.25. La cuenta de efectivo y equivalentes al efectivo presenta un saldo de USD 423.491.87 al 31 de diciembre de 2017, con un incremento del 4.3% frente al año previo. Se mantienen las cuentas locales en Produbanco Promérica, Pichincha, Bolivariano y Pacífico y en el exterior en Terrabank, Miami. La cartera de clientes es de USD 345.166.83 en tanto que las cuentas por cobrar a empleados y anticipo a proveedores suma USD 5.169.62. La provisión para incobrables es de USD 28.025.23 Se incrementó a USD 15.000, la provisión por deterioro de cartera. La antigüedad de la cartera se detalla a continuación:

VENCIMIENTO	VALOR USD	PORCENTAJE
Cartera corriente	191.366.93	55.44%
Vencida de 0 a 30 días	66.203.94	19.18%

Vencida de 31 a 60 días	30.542.66	8.85%
Vencida de 61 a 90 días	13.712.32	3.97%
Vencida más de 91 días	43.340.98	12.56%

Con las provisiones de cuentas incobrables y de deterioro, se cuenta con una cobertura del 99.3% de la cartera con más de 91 días de mora. La gestión de la cobranza de cuatro clientes por USD 13.359.87 vencida más de 365 días, encargada a la empresa RCH en 2016 no ha dado resultados. No se ha conseguido tampoco la entrega de la factura del anticipo pese a innumerables gestiones

En el activo realizable, que incluye inventario e importaciones en tránsito se ubica en USD 493.649.42 que es 28.9% superior al año previo, cuyo saldo fue de USD 382.973.65. El activo realizable promedio fue de USD 424.247, en tanto que el inventario promedio fue de USD 345.330. El valor neto de los activos fijos de la empresa es de USD 39.925.25.

Los pasivos corrientes de ELIMED se ubican en USD 285.270.9 en el ejercicio materia de este informe e incluyen entre los rubros principales: USD 84.005 en préstamos recibidos para capital de trabajo, USD 54.964.97 como comisiones por pagar y USD 72.350.14 por pagos a proveedores, USD 7337.82 por intereses sobre los préstamos, USD 26.143.84 por participación de trabajadores. Los pasivos restantes corresponden a cuentas por pagar a la administración tributaria, el IESS y anticipos de clientes. Los pasivos a largo plazo suman USD 229.103.04 constituidos por las provisiones para jubilación patronal y desahucio, antes mencionadas. El patrimonio neto al 31 de diciembre de 2017 es de USD 756.655.23

Se adjuntan para consideración de los socios los estados de cambio en el patrimonio y de flujo de efectivo y las notas a los estados financieros.

3. Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2017, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2014	2015	2016	2017
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	2.97	3.85	4.77	4.32
Prueba ácida	1.68	1.96	3.13	2.59
Capital de Trabajo (USD)	689.057	797.778	883.118	945.833
<u>ACTIVIDAD</u>				
Rotación de Inventarios (días)	98	125	192	138
Rotación de Inventarios (índice)	3.67	2.88	1.88	2.61
Rotación de clientes (días)	55	63	89	81
Rotación de clientes (índice)	6.54	5.71	4.04	4.51
<u>APALANCAMIENTO</u>				

Endeudamiento	53%	44%	39%	40%
Autonomía Financiera	47%	56%	61%	60%
Inmovilización del Capital Propio	10%	9%	5%	5%

RENTABILIDAD

Utilidad bruta	38%	43.1%	41.9%	41.7%
Rendimiento del capital propio	32.7%	18.2%	17.1%	15.1%
Rendimiento del capital ajeno	30%	22.9%	26.2%	22.2%
Rendimiento de Inversión	15.5%	10.1%	10.4%	9.0%

4.- Informe de Auditoria Externa:

La Auditoría Externa a los estados financieros de Elimed al 31 de diciembre de 2017 fue contratada con Rosero Carrera y Asociados Cia. Ltda. El documento preparado para los socios se adjunta a este informe.

5.- Otras actividades

En 2017 se llevaron a cabo, varias actividades importantes para el desarrollo de la empresa.

1. Fabricio Molina y Rafael Granja recibieron capacitación en Cebora en marzo. El primero, en la nueva serie de equipos y el segundo, en temas de reparación de circuitos electrónicos.
2. Se realiza el aumento de capital a USD380.000 conforme las instrucciones de la Junta.
3. Se recibió la visita del representante de Parker, un fabricante chino de antorchas. Se han realizado dos importaciones de este proveedor. Las antorchas y consumibles son de calidad muy superior a otros de procedencia china.
4. Se inició la importación de consumibles para tig y alambre y aporte para soldadura en inoxidable del proveedor Hebei Aining. Se ha tenido buen resultado en los alambres y aportes. El movimiento de los consumibles para tig no ha sido el esperado.
5. Se realizó la migración del Sistema de gestión de Calidad de ELIMED, a la norma ISO 9001-2015. Esta versión requiere del análisis de riesgos y oportunidades de la empresa y de la consideración de todas las partes interesadas, además del cliente. Se contrató los servicios de Enrique Rojas para la asesoría en la implementación. En diciembre se obtuvo la certificación por parte de Bureau Veritas. Estamos a la espera de la entrega del certificado.

6. Se transfirió USD 100.000 a la cuenta en Terrabank, Miami a fin de mantener recursos en el exterior para los pagos a proveedores, según instrucciones de la Junta.
7. Se inició la distribución de los sistemas de corte CNC de Steel Taylor, con buenos resultados. El producto ha tenido aceptación en el mercado y hemos contado con respaldo técnico y garantía de parte del fabricante. La integración con los equipos de plasma de Cebora fue satisfactoria.
8. Se inició la importación de equipos para proceso MMA con la marca Eliweld, fabricados por Punair, China. Se optó por un modelo de 300 Amp, el mismo que ha tenido buena aceptación en el mercado.
9. Se realizó el registro de la marca ELIWELD para productos de soldadura.
10. Se firmó un acuerdo con el Instituto Técnico Sucre para recibir pasantes. Se recibieron cinco pasantes en 2017.
11. Se recibió la visita de Oscar Guevara de Binzel para presentar los nuevos productos y revisar varios temas de la relación comercial.
12. Se recibió la visita de Raffaele Ansaloni y Marco Terzi de Cebora en octubre para presentar el nuevo plan de producción de la fábrica.
13. Se recibió la visita de Marco Brunamonti de Tecna para presentar nuevas líneas y productos.
14. Se instalaron seguridades adicionales en la parte exterior de la empresa.
15. Se realizó la encuesta de satisfacción del cliente entre abril y agosto. Se obtiene una satisfacción del 95.57%, superior a la obtenida el año anterior, del 95.23%. Se tabularon 121 encuestas.
16. Se renovó el contrato con Rosero Carrera y Asociados como Auditores Externos de la compañía.
17. Se actualiza el Reglamento de Seguridad y Salud con la asesoría del Dr. Patricio Chiriboga
18. Se realiza la compra de una camioneta Great Wall para uso en despachos y viajes a provincia.
19. Se inicia la facturación electrónica en diciembre. El sistema tuvo algunas fallas en el primer mes de aplicación, las mismas que han sido resueltas por parte de la empresa que desarrolló el software. La emisión de retenciones en la fuente también es electrónica.

6.- Perspectivas:

La administración aspira a elevar las ventas a USD 1.668.000, en base a las estrategias presentadas a inicio de año a los socios, con ocasión de la aprobación del presupuesto de ventas para 2017.

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. Las recomendaciones se plantearon con ocasión de la aprobación del presupuesto

8.- Disposiciones de la Junta General:

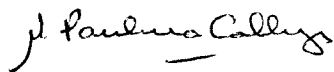
Las disposiciones de la Junta General han sido cumplidas a cabalidad en el transcurso del 2017

9.- 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, Jefferson Chillán, Carlos Guerrero y Santiago Espinoza, a quienes dejo constancia de mi gratitud por ser gestores importantes de los resultados obtenidos. Se retiraron de la empresa Rafael Granja e Ismael Jácome.

Finalmente, debo expresar mi reconocimiento a los socios por la confianza y el apoyo que me han dispensado durante el año 2017

Atentamente,



Paulina Callejas

Gerente General

ELIMED CIA. LTDA.