

18098

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2006

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a Uds. el informe de labores relativo al año 2006, dando así cumplimiento del mandato establecido en los estatutos de la compañía:

1. Situación General:

El año 2006 se caracterizó por ser un período de estabilidad económica, aunque el proceso electoral introdujo incertidumbre en los agentes económicos. El crecimiento del PIB fue del 4.7% según datos del Banco Central del Ecuador.

La inflación anual fue del 2.87%, menor que el 3.14% del año anterior. La tasa de desempleo se ubica en 9.82% frente a 10.21% de inicio de año. El precio del petróleo se mantuvo elevado, con un promedio de USD 46.83 por barril frente a USD 44.16 del 2005.

La balanza comercial del período enero-diciembre del 2006 alcanzó USD 1.147.8 millones duplicando el superávit registrado durante el 2005, fruto de un aumento del superávit de la balanza petrolera de 25.3% y de un aumento del déficit de la balanza no petrolera del 12.1%. Este superávit se explica por la mayor dinámica de las exportaciones, pues durante el 2006 crecieron en 22.4%. Por su parte, las importaciones crecieron en 17.2%.

Los ingresos tributarios crecieron en 15% con relación al año anterior. La tasa de interés activa tuvo un repunte durante este año, pasando la tasa activa referencial desde el 8.29% en enero al 9.86% en diciembre. La tasa máxima convencional cerró en 13.83% en diciembre.

En este contexto nacional, ELIMED logró un crecimiento importante de sus ventas como se puede apreciar en el informe, unido a una mayor rentabilidad.

2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2006 fueron de USD 858.602.08 frente a USD 627.272.98 del ejercicio anterior, con un incremento del 36.87%. Con relación al presupuesto aprobado, las ventas realizadas superan en 25% a las ventas previstas (USD 684.000). En octubre se logró el récord histórico de ventas (USD 88.717).

En venta de maquinaria CEBORA, el crecimiento es del 33% y representa el 48.64% de las ventas totales. En el 2006, se vendieron 323 equipos. En TECNA el crecimiento es del 53% para una venta total de USD 66.414, pero que no llega a los valores presupuestados (84.000). Los consumibles para mig y plasma representan el 38.96% del total y tienen un crecimiento del 68% con relación al ejercicio anterior. Por

K

el contrario se observa contracción en las líneas de genéricos de otras marcas, hilo mig y equipos CEA. Las líneas relacionadas al servicio técnico (repuestos para taller y venta de servicios) también tienen un crecimiento del 50% y suman USD 20.713.

Los principales factores que influyeron en las situaciones antes descritas son: a) introducción de nuevos modelos en la línea CEBORA y ampliación de la base de clientes, b) aumento del volumen de ventas de consumibles debido a un número cada vez mayor de equipos en el mercado y c) mayor actividad por parte del servicio técnico al incorporarse una persona a esa área. Por otra parte, la disminución en la línea de genéricos para otras marcas se debe al ingreso de nuevos proveedores y en el caso del alambre para mig, al hecho de no ser importadores, lo que determina menor competitividad.

En el presente año, la situación del mercado internacional de los metales determinó fuertes elevaciones de precios por parte de nuestros proveedores; adicionalmente, el tipo de cambio del euro fluctuó entre 1.21 a inicios de año y 1.33 en diciembre, lo que nos obligó a ajustar precios en mayo y octubre, en un promedio total del 5%. El costo de ventas pasó del 64.88% en el 2005 al 63.94% en el año 2006, lo que demuestra que el ajuste de precios fue suficiente para mantener el margen.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 24.64% frente al 26.44% de las ventas del año 2005, con una importante reducción porcentual. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- a) Gastos administrativos 11.20%, equivalentes a USD 96.205.63, cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas (4.45%) en donde se incluyen USD 25.758.06 a ser pagados en el transcurso del primer semestre del 2007 al personal directivo.
- b) Gastos de ventas 11.68% equivalentes a USD 100.384.18.
- c) Gastos financieros: en este rubro se consiguió una reducción del 1.81% al 1.75%, equivalentes a USD 15.005.06, por concepto de intereses pagados a los socios por los préstamos otorgados para aumentar el capital de trabajo de la empresa (USD 12.989,42) y diferencial cambiario (USD 2.015,64) El interés pagado fue del 14%. Esta alternativa de financiación directa permitió mantener la operación de la compañía.

En valores nominales, los gastos totales pasan de USD 165.937 en el 2005 a USD 211.594.87, que implica que un gasto 27.5% mayor permitió un crecimiento de ventas del 36.99%.

La utilidad generada en el ejercicio es de USD 98.077.83 frente a USD 54.487.72 del 2005, que representa un incremento del 80%. La participación de trabajadores asciende a USD 14.711.67 dejando un saldo de USD 83.366.16 antes de impuestos. Según consulta a los socios, se optó por capitalizar el 50% de la utilidad y mantener a disposición de los socios la diferencia. Esta opción se manifiesta en el balance general.

Otros indicadores de la situación de la empresa pueden apreciarse en el balance general. Los activos de la empresa pasaron de USD 350.308.67 en el 2005 a USD 405.046.74, con un incremento del 15%. La cartera de clientes asciende a USD 176.247.95. Presenta un índice del 21.32% que se encuentra vencida más de 60 días. Este índice es ligeramente superior al del año anterior. La cartera difícil de recaudar es de aproximadamente USD 13.000 frente a una provisión para incobrables de USD 12.147,04.



En el activo realizable se tiene un incremento desde 175.178.34 en el 2005 a USD 180.513.11 en el 2006 Los pasivos de ELIMED se incrementaron en 10.73% al pasar de USD 191.057.80 en el 2005 a USD 211.572 en el ejercicio materia de este informe e incluyen USD 91.511.70 en préstamos recibidos de los socios y USD 30.963.80 por concepto de dividendos por pagar del 2006 Los pasivos restantes corresponden a obligaciones vigentes con proveedores, las provisiones para deudas tributarias y financieras y gastos por pagar (incluye comisiones administrativas por pagar ya antes mencionadas). El patrimonio total al 31 de diciembre es de USD 193.473.88, que incluye USD 30.963.68 cuya capitalización debe ser perfeccionada en el año 2007 para acceder al beneficio tributario.

Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2006, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2003	2004	2005	2006
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	2.47	1.99	1.82	1.93
Prueba ácida	1.69	0.72	0.90	1.06
Capital de Trabajo (USD)	164.587	151.645	155.537	193.825
<u>ACTIVIDAD</u>				
Rotación de Inventarios (días)	149	131	118	136
Rotación de Inventarios (índice)	2.41	2.74	3.05	2.66
Rotación de clientes (días)	75	71	66	78
Rotación de clientes (índice)	4.81	5.07	5.45	4.61
<u>APALANCAMIENTO</u>				
Endeudamiento	40%	50%	55%	52%
Autonomía Financiera	60%	50%	45%	48%
Inmovilización del				



Capital Propio	6%	5%	3%	2%
<u>RENTABILIDAD</u>				
Utilidad bruta	36%	37%	35%	36%
Utilidad neta	6.7%	4.6%	8.7%	13.1%
Rendimiento del capital propio	19%	13.6%	21.8%	33.7%
Rendimiento del capital ajeno	25%	17.8%	18.2%	30.8%
Rendimiento de Inversión	10%	7.2%	9.9%	16.1%

En general, los índices muestran una situación financiera sólida, con una importante recuperación de la rentabilidad, la más alta en los últimos años. Los índices de liquidez y endeudamiento son mejores que el ejercicio previo, aún cuando se observa una disminución en los índices de actividad.

4.- Otras actividades

El año anterior, se concretaron varias actividades importantes para la consolidación de la empresa que se detallan de manera cronológica:

1. Se negocia en enero con CEBORA un descuento de 50%+10% para todos los pedidos lo cual fue ventajoso al no requerirse de pedidos de 10 unidades para acceder al descuento especial.
2. En el segundo semestre, CEBORA plantea la opción de un pago del 50% adelantado y un crédito de 60 días a partir del B/L para lo restante.
3. Se mantiene el crédito vigente con otros proveedores: BINZEL, HARRIS y Amprocorp
4. Se incorpora al personal Germán Sáenz, cuyas funciones son el servicio técnico y el apoyo técnico a las ventas mediante demostraciones.
5. Se realiza la I Convención Nacional de Distribuidores de ELIMED, del 9 al 10 de junio, en la Hostería Villa de San Francisco con la participación de 33 vendedores y la presencia de Stefano Cremonini, representante técnico de CEBORA.
6. Se incorpora un nuevo proveedor en la línea de consumibles genéricos para plasma, la empresa italiana WINN, gracias a lo cual se mejoran los márgenes en este producto.
7. Se compra con la modalidad de leasing un segundo vehículo para la empresa a fin de mejorar la logística de ventas, entregas y cobros.
8. Se trabaja en incorporar nuevos procedimientos y sistemas de control fundamentalmente en los temas de inventario, taller y garantías.

R

5.- Perspectivas:

La administración aspira a lograr un crecimiento de la operación del 6% basado en la consolidación de las líneas CEBORA, TECNA y BINZEL.. El presupuesto respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 912.000.

6.- Recomendaciones:

Algunas acciones considero que pueden aportar para el cumplimiento de esta meta de crecimiento:

- a) Mantener el nivel de endeudamiento para contar con el capital de trabajo necesario, renegociar las tasas a fin de ajustarlas a los topes fijados por el Banco Central, se sugiere una tasa del 13%.
- b) Fomentar las visitas de los vendedores a provincias como Guayas, Manabí y Azuay pues la experiencia demuestra que estas plazas tienen un potencial aún no explotado.
- c) Realizar publicidad en medios.

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, Jissela Toapanta, Janeth Molina, Laura Cruz, Manolo Calderón, Jacqueline Lara, Germán Sáenz y Johnny Quishpe gestores importantes de los resultados obtenidos y a quienes dejo constancia de mi gratitud.

Finalmente, debo expresar mi agradecimiento a los socios por la confianza y el apoyo que me han dispensado durante el año 2006

Atentamente,



Paulina Callejas
Gerente General
ELIMED CIA. LTDA.

ELIMED CIA. LTDA.