

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
SOCIOS DE ELIMED CIA. LTDA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2008

Señores Socios:

En mi calidad de gerente general de ELIMED, me es grato presentar a Uds. el informe de labores relativo al año 2008, dando así cumplimiento del mandato establecido en los estatutos de la compañía:

1. Situación General:

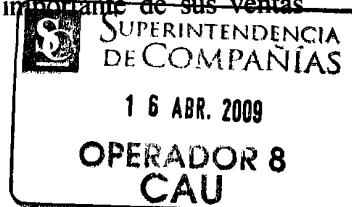
El año 2008 estuvo marcado por el estallido de una fuerte crisis económica internacional en el segundo semestre. La crisis determinó el derrumbe de la bolsa, la quiebra de importantes instituciones financieras y un cambio en los precios de las mercaderías. Como resultado de este fenómeno, se produjo una reducción importante del precio del petróleo, principal producto de exportación del país, que representa cerca del 40% de los ingresos fiscales. En el 2008, los precios del petróleo ecuatoriano fluctuaron de USD 121 a USD 24 por barril.

Los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, indican un crecimiento de la economía del 5,3%, con relación al 2007. El crecimiento de la inversión pública permitió al país mantener un alto crecimiento en diversos sectores como la construcción, suministro de electricidad y agua y administración pública. Sin embargo, esta misma inversión pública, determinó que la tasa de inflación se dispare al pasar del 3,32% en el año anterior al 8,83% a diciembre del 2008.

El desempleo su ubicó en el 7,9%, con tendencia creciente, mientras que existe un evidente deterioro de la balanza comercial, producto tanto de la disminución de las exportaciones petroleras, por la baja de precio como al incremento desmesurado de las importaciones privadas.

La tasa de interés activa referencial pasó del 10,74% en enero al 9,16% en diciembre. El tipo de cambio euro/dólar fue inestable. En enero inició con 1,49, llegó a 1,58 en junio, cayó hasta 1,27 en noviembre, para cerrar a 1,39 euros por dólar en diciembre.

En este contexto nacional, ELIMED logró un crecimiento importante de sus ventas como se puede apreciar en el informe:



2. Resumen de la gestión:

Las ventas netas en el 2008 fueron de USD 1.134.799,62 frente a USD 1.030.163,30 del ejercicio anterior, con un incremento del 10,20%. Con relación al

JK

presupuesto aprobado, las ventas realizadas superan en 1% a las ventas previstas (USD 1.121.400). En junio se logró el récord histórico de ventas (USD 118.658,24).

En venta de maquinaria CEBORA, que asciende a USD 591.105, el crecimiento es del 13% y representa el 51,93% de las ventas totales. En el 2008, se vendieron 368 frente a 395 equipos del año previo. Existe, entonces, una tendencia a vender equipos de mayor valor, dirigidos a un segmento más industrial. En TECNA, por el contrario, hay un decrecimiento del 3% con una venta total de USD 70362,28, que no alcanza el valor presupuestado de USD 85.500. Los consumibles para mig y plasma representan el 37,19% del total y tienen un crecimiento del 8,5% con relación al ejercicio anterior. Se observa un ligero crecimiento en las líneas de genéricos de otras marcas e hilo mig, que pasan de USD 11.947 a USD 13.220,74 con un incremento del 10,6%. Las líneas relacionadas al servicio técnico (repuestos para taller y venta de servicios) también tienen un crecimiento del 9,9% y suman USD 34603,47

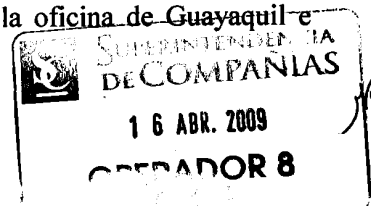
Los principales factores que influyeron en las situaciones antes descritas son: a) introducción de nuevos modelos en la línea CEBORA, especialmente las soldadoras con cabezal independiente de más de 380 amperios y ampliación de la base de clientes, b) aumento del volumen de ventas de consumibles debido a un número cada vez mayor de equipos en el mercado, a pesar de que es notoria la presencia de nuevos proveedores de consumibles en el mercado que determinaron que el crecimiento no fuera igual o mayor al crecimiento obtenido en la línea de equipos y c) mayor actividad por parte del servicio técnico.

Como ya se mencionó, en el 2008, el tipo de cambio del euro tuvo fuertes fluctuaciones. En junio 13, se realizó un ajuste de precios mínimo en varios generadores de marca CEBORA y en algunos ítems en consumibles. Con tales cambios, el costo de ventas pasó de 66,07% en el 2007 a 66,30% en el 2008, lo que indica que los ajustes lograron su objetivo. De persistir la baja del euro, los márgenes brutos mejorarán en los próximos meses.

Los gastos administrativos y de ventas representaron el 26,1% frente al 23,65% de las ventas del año 2007, con un importante incremento porcentual, que se explica fundamentalmente por el desarrollo de dos proyectos importantes para el futuro de la empresa: la certificación ISO 9001 2000 en junio del año pasado y la apertura de la sucursal en Guayaquil, en agosto. La asignación de tales gastos fue como sigue:

- a) Gastos administrativos 10,45%, equivalentes a USD 119.024,90 cuyo rubro más importante son las comisiones administrativas (3,73%) en donde se incluyen USD 33.875,52 a ser pagados en el transcurso del segundo semestre del 2009 al personal directivo.
- b) Gastos de ventas 14,585% equivalentes a USD 166.012,50. El ejercicio anterior los gastos sumaron USD 132.408,91 y representaron el 12,85% de las ventas.
- c) Gastos financieros: en este rubro se observa una baja del 1,86% al 1,24% equivalentes a USD 14.061,38, de los cuales USD 11983,09 corresponden a intereses pagados a los socios por los préstamos otorgados para aumentar el capital de trabajo de la empresa. El interés pagado fue del 13%. Esta alternativa de financiación directa permitió mantener la operación de la compañía.

En valores nominales, los gastos totales pasan de USD 243.699,08 a USD 299.195,24. Conviene señalar que en el 2008 se realizaron importantes inversiones en la implementación del Sistema de Gestión de Calidad, mejora en la infraestructura de taller y bodegas, legalización del software, adecuación de la oficina de Guayaquil e



implementación de un sistema de comunicación remota con la sucursal. Tales inversiones explican las cifras antes mencionadas. Sin embargo, tanto la certificación como la apertura de la sucursal, deberán ser fuente de crecimiento y mejora para el ejercicio 2009.

La utilidad generada en el ejercicio es de USD 86658,98 frente a USD 105.912,09 del 2007. La participación de trabajadores asciende a USD 12998,85 dejando un saldo de USD 77.884,55 antes de impuestos. Se establecieron USD 4224,42 como gastos no deducibles. Según consulta a los socios, se optó por capitalizar USD 15.000,00 de la utilidad y dejar USD 37.904,55 a disposición de los socios. Esta opción se expresa en el balance general. El valor a capitalizar deberá emplearse en la compra de equipos para la operación de la compañía.

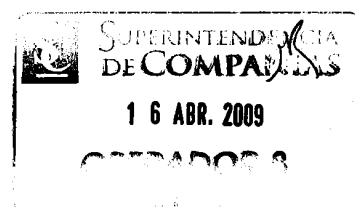
Otros indicadores de la situación de la empresa pueden apreciarse en el balance general. Los activos de la empresa pasaron de USD 467.512,82 en el 2007 a USD 676.479,80 con un incremento del 45%. Se incluye el anticipo recibido el 30 de diciembre por parte de la ESPE. La cartera de clientes asciende a USD 175691,94. Presenta un índice del 12,72 % que se encuentra vencida más de 60 días. Este índice es ligeramente inferior al del año anterior.

En el activo realizable se tiene un incremento desde USD 237.535,78 en el 2007 a USD 286.388,28, como resultado de la necesidad de incrementar inventarios para permitir el incremento de ventas. Los activos fijos tienen un aumento importante desde USD 3848,19 a USD 12.024,93 como resultado de la dotación de equipos de oficina y cómputo para la sucursal, las inversiones realizadas en la mejora de los talleres y bodegas y la incorporación de un nuevo vehículo. Los pasivos de ELIMED se incrementaron desde USD 236.851,31 en el 2007 a USD 428.033,85 en el ejercicio materia de este informe e incluyen USD 159.192,68 en anticipo de clientes (ESPE), USD 84.005,85 en préstamos recibidos de los socios y USD 37.904,54 por concepto de dividendos por pagar del 2008. 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 248.445,95, que incluye USD 15.000 cuya capitalización debe ser perfeccionada en el año 2008 para acceder al beneficio tributario de la reducción del impuesto a la renta.

Situación financiera.-

En el cuadro siguiente se detallan los principales índices financieros de la empresa durante el ejercicio 2008, comparativos con tres años anteriores:

INDICE	2005	2006	2007	2008
<u>LIQUIDEZ</u>				
Solvencia	1.82	1.93	1,99	1,56
Prueba ácida	0.90	1.06	0,97	0,89
Capital de Trabajo (USD)	155.537	193.825	230.139	239.747



ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios (días)	118	136	84	108
Rotación de Inventarios (índice)	3.05	2.66	4,28	3,33
Rotación de clientes (días)	66	78	57	61
Rotación de clientes (índice)	5.45	4.61	6,31	5,90

APALANCAMIENTO

Endeudamiento	55%	52%	51%	63%
Autonomía Financiera	45%	48%	49%	37%
Inmovilización del Capital Propio	3%	2%	2%	5%

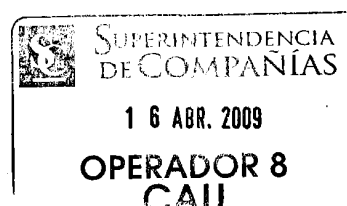
RENTABILIDAD

Utilidad bruta	35%	36%	34%	37%
Utilidad neta	8.7%	13.1%	12,1%	9,4%
Rendimiento del capital propio	21.8%	33.7%	30,7%	22,4%
Rendimiento del capital ajeno	18.2%	30.8%	29,9%	13%
Rendimiento de Inversión	9.9%	16.1%	15,2%	8,2%

En general, los índices son aceptables. Sin embargo, demuestran que debe mejorarse en los índices de rentabilidad para llegar a resultados similares a los años anteriores.

4.- Otras actividades

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



1. En el primer semestre se continúa el proceso de implementación del Sistema de Gestión de Calidad de ELIMED. Se elabora la totalidad del sistema que incluye: organigrama, política y objetivos de calidad, descripción de cargos, flujos de procesos e interrelaciones, instructivos de trabajo, selección y calificación de proveedores, diseño de registros, indicadores de gestión, planes, etc.
2. En julio se obtuvo la certificación del Sistema en la Norma ISO 9001 2000, por parte de Bureau Veritas.
3. En marzo, en una visita de Claudio Minghetti se negocia la distribución exclusiva de los productos CEBORA para el Ecuador. Se acuerda la apertura de la sucursal en Guayaquil
4. En septiembre se inició el trabajo en la sucursal de Guayaquil, con la elaboración de presupuestos y planes, selección y contratación de personal, alquiler del local, dotación de mobiliario, equipo de cómputo, sistemas de comunicación, rotulación, etc.
5. Se estableció un acuerdo con KUKA ROBOTER para distribuir los equipos en el país.
6. En mayo se realiza una Casa Abierta con la presencia de técnicos de KUKA, BINZEL y CEBORA. Se logró una buena asistencia al mismo
7. Se mantuvo el crédito por parte de CEBORA, sobre el 50% del valor de los pedidos a 90 días.
8. Se mantuvo el crédito con otros proveedores: BINZEL, HARRIS, CEBOTECH y Amprocorp
9. Se perfecciona un aumento de capital por USD 34.000 según aprobación de la Junta General de Accionistas.
10. Se realiza la segunda encuesta de satisfacción del cliente con un resultado del 91,4%.
11. Se recibe la visita de Oscar Guevara en enero y mayo del presente año a fin de incrementar el negocio con BINZEL.
12. Se adquirieron las licencias de software para toda la red de la empresa y se actualiza la licencia del programa SAFI.

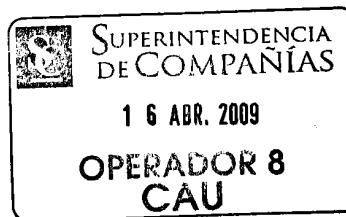
5.- Perspectivas:

La administración aspira a lograr un crecimiento de la operación del 27% basado en la consolidación de las líneas CEBORA, TECNA y BINZEL y, principalmente por el funcionamiento de la sucursal de Guayaquil. El presupuesto respectivo fue aprobado por los socios en el mes de enero y asciende a USD 1'415.000,00

6.- Recomendaciones:

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

- a) Brindar un decidido apoyo a la operación de la sucursal de Guayaquil pues las ventas en esta región deben significar el 23% de las ventas totales.



- b) Aumentar el nivel de endeudamiento con los socios en USD 20.0000 para contar con el capital de trabajo necesario para el incremento de ventas previsto. La tasa debe ajustarse a los topes fijados por el Banco Central.
- c) Mantener el Sistema de Gestión de Calidad puesto que permite optimizar y controlar los procesos. Se deberá incluir la gestión de Guayaquil en el sistema.
- e) Realizar un proceso de capacitación importante al personal.

7.- Disposiciones de la Junta General:

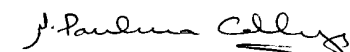
Las disposiciones de la Junta General han sido cumplidas a cabalidad.

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, Johnny Quishpe, Silvia Arias, Mauricio Vacas, Juan Herrera en Quito; Vicente Velarde, Mercedes Castro y Pablo Monteros en Guayaquil, 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 2008

Atentamente,


Paulina Callejas
Gerente General
ELIMED CIA. LTDA.

