

INFORME DE COMISARIO

Señores miembros de la Junta General de Accionistas de la Compañía ELASTO S.A.

En cumplimiento al Art. 274 y 279 de la Ley de Compañías y a la designación de Comisario Principal según acta de Junta General Ordinaria de Accionistas del 22 de marzo del 2006, he procedido a realizar el análisis a los procesos de manufactura, de comercialización, administrativo y financiero de la Compañía ELASTO S.A, en sujeción a la Ley de Compañías, Ley de Régimen Tributario, Estatutos y Resoluciones de la Junta de Accionistas; así como a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Las operaciones administrativas y financieras ejecutadas por la Empresa y las cifras expresadas en los estados financieros cortados al 31 de diciembre del 2006, son de responsabilidad de los administradores de ELASTO; mientras que la de Comisario es de expresar una opinión sobre la razonabilidad de los hechos y datos que se consignan en los estados financieros, archivos y documentos de respaldo que han servido de base para el análisis, de una manera selectiva, evidenciada e imparcial.

PROCESO ADMINISTRATIVO

- ELASTO ha implementado desde el año 2003 un sistema de sugerencias, para mantener motivado a su personal, presentando cerca de 800 sugerencias en el año, de las cuales se ha implementado el 50% con buenos resultados, que han servido para el mejoramiento continuo que la Gerencia ha emprendido, así como de incentivo a los trabajadores, por lo que la administración continuará con estas buenas practicas que brindan buenos resultados.
- La administración de la Empresa, ha observado la Ley Reformativa al Código de Trabajo, referente a la contratación de personal por medio de la intermediación laboral, además controla que la empresa intermediadora cumpla con las obligaciones patronales ante el IESS y SECAP, con lo cual evita inconvenientes laborales en lo futuro.
- ELASTO, dentro de la ejecución de su planificación estratégica, se encuentra implementando el sistema integrado ERP – AXAPTA, el mismo que le permitirá contar con información actualizada, confiable, integrada y oportuna para la planificación y la toma de decisiones. Para lo cual ha necesitado emprender un plan de capacitación en el sistema ERP y en sistemas de gestión de calidad al personal de la empresa, consiguiendo con ello el involucramiento en el desarrollo e implementación del sistema.
- La administración realizó la adquisición de un terreno de 800 m², colindante a sus instalaciones, con la finalidad de ampliar las áreas de bodegas y de reciclajes, lo cual le permitirá mantener un inventario adecuado para atender a sus clientes.

PROCESO DE MANUFACTURA Y COMERCIALIZACION

ELASTO en el año 2006 produjo y vendió, principalmente a OBB, a MARESA y otras empresas relacionadas con el comercio automotriz, los siguientes productos:

mo P

- Poliuretano sistema flexible y de doble densidad, la cantidad de 606 mil kg, alcanzando el 108% de la producción y venta del año 2005, destinando el 98% para OBB. La facturación alcanzó a USD \$ 2 millones, superior en USD \$494 mil al obtenido en el año 2005, es decir el 124%.
- Poliuretano sistema integral, la cantidad de 7.420 kg, alcanzando el 162% de lo producido el año 2005 y un cumplimiento del 120% de lo presupuestado. Facturando USD \$183 mil, superando con el 56% a lo alcanzado el año 2005.
- Poliuretano sistema spray, la cantidad de 456 kg, alcanzando únicamente el 16% de lo presupuestado, debido a que no ha existido mucha demanda de este producto.
- 16.913 juegos de asientos, destinados el 95% a OBB, con una producción equivalente al año 2005 y alcanzando el 105% de lo presupuestado. Con una facturación de USD \$4.2 millones.
- Ensambló 45.257 juegos de llantas, superando el 30% a lo realizado el año 2005 y con relación al presupuesto cumple el 106%. Lo facturado es de USD \$18.2 millones, comparado con el año 2005 supera con el 23%.
- 14 mil tanques de combustible instalados, de los cuales el 65% para OBB y el 35% para MARESA, además cumpliendo el 102% de lo presupuestado. EL total facturado por este concepto es de USD \$180 mil que representa el 125% en relación al año 2005.
- Ensambló 108 chasis FTR, alcanzando el 44% en relación al presupuesto, la facturación alcanza a USD \$252 mil.
- Entrega JIT a la ensambladora 120 mil unidades de vidrios, logrando el 131% en relación al año 2005 y alcanzando el 104% del presupuesto. Llegando a facturar el valor de USD \$1.4 millones, superando el 61% de lo obtenido en el año 2005, lo que se observa que ha existido un incremento en el valor por unidad entregada.
- 338.437 arnés eléctricos entregados, la empresa cumple con lo presupuestado y supera con el 69% a lo obtenido en el año 2005, por este concepto factura USD \$10.7 millones, alcanzando el 172% en relación al año 2005.
- Entrega 31.869 ejes, que representa el 345% en relación al año 2005 y un cumplimiento del 180% del presupuesto. Facturando USD \$9.6 millones, superior en el 211% a lo alcanzado en el año 2005.
- En pastas y resinas vende 268.980 kg, cumpliendo el presupuesto y superando el 15% al año 2005, el total de facturación es de USD \$947 mil, que en relación al año 2005 alcanza el 126%.
- Se entregaron a la ensambladora 191 mil kg de productos químicos para pretratamientos, con una facturación de USD \$780 mil.

los p

- La venta de lubricantes es de 177.951 galones, obteniendo el 194% en relación al año 2005 y cumpliendo el 172% del presupuesto, esto se debe especialmente al incremento en las post ventas a partir del año 2006, por esta razón se llega a facturar USD \$1.15 millones.
- La venta de refrigerantes alcanza a 34.320 galones, cumpliendo el 110% de lo presupuestado y superando con el 30% al año 2005. La facturación es de USD \$322 mil, superior en el 70% a lo obtenido en el año 2005.
- Ha despachado 564 aires acondicionados, superando con 457 unidades a las entregadas en el año 2005 y alcanzando el 75% de lo presupuestado, por este concepto se factura USD \$230 mil.
- Realizó la entrega de 17.564 parabrisas, con un cumplimiento del 60% del presupuesto, debido a las nuevas negociaciones que realiza el cliente.
- A partir del último trimestre del 2006, la empresa inicia a entregar alfombras para el vehículo Aveo, volúmenes que se incrementarían en el año 2007.
- Además se encuentra incursionando en la venta de partes y accesorios, para lo cual esta ampliando el mercado y sus instalaciones, a fin de poder ofrecer eficientemente este servicio a los clientes. En el año 2006 ya alcanzó ventas de USD \$243 mil, por lo que en el presente año se verá incrementados estos valores.

Como podemos observar la entrega de aires acondicionados, chasis ensamblados FTR, parabrisas y poliuretanos sistema spray no cumplen lo presupuestado, situación que no preocupa, debido a que no son actividades principales de la Empresa y que representan únicamente el 0.5% de las ventas totales.

En el resto de productos cumple y sobrepasa lo presupuestado, especialmente con los ítems de mayor rendimiento económico, lo que demuestra la preocupación y gestión de todos quienes hacen la Empresa.

PROCESO FINANCIERO

- El activo corriente alcanza a USD \$14 millones, viéndose incrementado en el 21.3% en relación al año 2005 y se encuentra distribuido principalmente en inventarios, cuentas por cobrar e inversiones temporales.
- Las cuentas por cobrar comerciales representan el 33% del activo corriente, menor en 9 puntos al obtenido en el año 2005, correspondiendo el 92% a la compañía relacionada GM-OBB, por lo que no existe ningún riesgo.
- La cuenta inventarios representa el 40% del activo corriente, observándose un incremento del 48% en relación al año 2005, esto se debe a que durante el año 2006 realizó adquisiciones de materia prima y materiales JIT a proveedores locales y del exterior, con el propósito de atender los requerimientos de sus clientes con oportunidad con el método justo a tiempo que ellos utilizan.

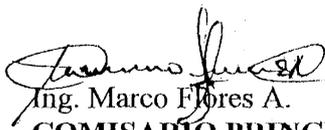
José S.P.

- La propiedad planta y equipo alcanza a USD \$1.4 millones, se ha visto incrementado en un 27% en relación al año 2005, debido a la adquisición de las instalaciones, maquinaria y el sistema ERP.
- El pasivo corriente alcanza a USD \$10.35 millones, se ha visto incrementado en un 23.12% en relación al año 2005, encontrándose principalmente en compromisos y obligaciones con sus proveedores.
- Los ingresos por ventas alcanzan a USD \$50.4 millones, observando un incremento del 52% con relación al año 2005, por los cumplimientos en el presupuesto de ventas antes descritos.
- El costo de ventas representa el 91.8% de las ventas, superior en 2.8 puntos al obtenido en el año 2005, esto se debe a los costos de la materia prima y a los bajos márgenes de utilidad que tiene en la comercialización de los materiales JIT, sin embargo la Empresa continuará implementando estrategias que permitan bajar este indicador.
- La utilidad neta del ejercicio es USD \$ 1.24 millones, superior en el 16% al obtenido en el año 2005, representa el 2.5% en relación a sus ventas, el 24% si comparamos con su patrimonio y un rendimiento sobre los activos del 8%.
- El capital de trabajo que manejó la Empresa en el 2006 fue de USD \$3.68 millones, capital suficiente que le ha permitido manejar su flujo de caja de una manera adecuada, para atender todas sus obligaciones sin problemas. El índice de liquidez es de 1.35 veces.

Las gestiones realizadas por la administración de la Empresa, encaminadas a producir y vender mas en el año 2006, reflejan el esfuerzo y la toma oportuna de decisiones para dicho cumplimiento.

Las operaciones financieras son realizadas conforme a las Leyes y Normas Ecuatorianas de Contabilidad. En calidad de Comisario, mi opinión es que la Empresa presenta razonablemente la información financiera en los rubros más importantes.

Quito, 28 de marzo del 2006


 Ing. Marco Flores A.
COMISARIO PRINCIPAL