

45383

45383

INFORME DE COMISARIO ELASTO S.A. 2008

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 28 de marzo del 2008, 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.

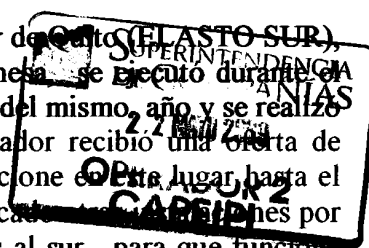
Las operaciones administrativas y financieras ejecutadas por la Empresa y las cifras expresadas en los estados financieros cortados al 31 de diciembre del 2008, son de responsabilidad de los administradores de ELASTO; mientras que la de Comisario es de expresar una opinión sobre la razonabilidad de los 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.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- ELASTO, ha dado cumplimiento al Mandato # 8, en relación a enrolar al personal que se encontraba bajo la modalidad de intermediación laboral, por lo que al momento cuenta con 230 empleados y trabajadores en nómina; por la salida de 19 trabajadores fijos y el ingreso de 82 trabajadores nuevos.
- Por concepto de desahucio y despido Intempestivo ELASTO ha cancelado en el año 2008 el valor de USD \$55 mil, por la salida de 19 trabajadores y empleados que se encontraban en la modalidad de trabajadores fijos, salida que se produce luego de realizar las evaluaciones de desempeño correspondiente.

EJECUCIÓN DE PROYECTOS DEL AÑO 2008

- El proyecto de instalación de oficinas y bodegas en el sur de Quito (ELASTO-SUR), con el objetivo de dar un mejor servicio al cliente Aymesa, se ejecuto durante el año 2008, para lo cual se procedió al arriendo en marzo del mismo año y se realizaron las adecuaciones del terreno e instalaciones. El arrendador recibió una oferta de compra, razón por la cual se encuentra previsto que funcione en otro lugar hasta el mes de abril del 2009, entonces la administración ha buscado otros terrenos por el mismo sector, encontrando a unas pocas cuadras mas al sur, para que funcione desde abril del presente año, el cual además brindará optimización de recursos.
- En lo que tiene que ver con la ejecución de los proyectos formulados para el año 2008, se observa que se ejecutaron los relacionados a la producción y comercialización de espumas para las camionetas DMAX, retrabajos de las estructuras para partes de asientos para el KIA Pregio, confección de forros, la instalación de la línea metalmecánica para la fabricación de accesorios, la compra de una inyectora usada, molde de aluminio, máquina soldadora, máquina rompe celdas, un montacargas eléctrico, estanterías entre otros, para ampliar la capacidad de



producción; así como, la adquisición del hardware y software para la planta y administración, el funcionamiento de ELASTO SUR y la localización de componentes KMI.

Los proyectos que se ejecutarán en el año 2009 son: continuar con el Modelo de Gestión para la Competitividad, consolidación y comercialización de materiales, a través de un centro de distribución de productos tales como: el lanzamiento del spray, aires acondicionados, tubos de escapes, techos eléctricos, forros de asientos de cuero, llantas, aros, Además la empresa se encuentra fortaleciendo la línea de negocio de producción y comercialización de materiales adicionales.

La administración de la empresa continuará con la ejecución de los proyectos contemplados para el año 2009 y buscará otras alternativas de líneas de negocio, para afrontar la crisis mundial y las políticas de comercio exterior emprendidas por el Gobierno Nacional.

- En los proyectos de equipamiento y renovación de maquinaria, se observa que ha invertido USD \$680 mil, situación que le permite mejorar las áreas de trabajo y contar con equipos de tecnología actualizada.

PROCESOS DE MANUFACTURA Y COMERCIALIZACIÓN

Cumplimiento del Presupuesto de Producción (cantidades)

Ord.	Producto	Presupuesto/08	Ejecutado/08	% cumplimiento
1	Poliuretanos Flexible	800.056	762.036	95%
2	Poliuretanos Integral	7.520	8.735	116%
3	Poliuretanos sistema spray	300	135	45%
4	Asientos	19.585	21.892	112%
5	Juegos de llantas	54.194	55.600	103%
6	Tanques combustibles	15.186	32.971	217%
7	Chasis FTR	200	314	157%
8	JIT lubricantes	258.687	235.872	91%
9	JIT Pastas y resinas	311.971	325.638	104%
10	JIT pretratamiento	233.251	192.029	82%
11	Carry boy	1007	527	52%
12	Ejes	106	155	146%
13	Refrigerantes	6.050	15.400	255%
14	JIT KMI	14.255	16.860	118%
15	Estructuras Pregio	3.435	2.648	77%
16	JIT Vidrios	13.344	85.078	638%
17	Aires acondicionados	101	26	26%
18	Alfombras	8.913	621.950	577%
19	Arnés eléctricos	179.103	621.950	347%

El cumplimiento del presupuesto de producción se observa que en la mayoría de los productos, la empresa ha cumplido con más del 100% de lo planificado e incluso alcanzando hasta el 700% en los Jit de Vidrios, situación que le ha permitido cumplir

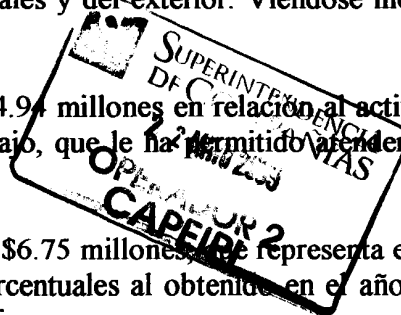
conformando grupos de trabajo e incluso con horas extras, por lo que ha utilizado de la mejor manera la capacidad instalada.

En lo que tiene que ver a las ventas valorados, analizaremos los rubros más significativos que son los siguientes:

- Ensambló 55.600 juegos de llantas, superando con el 26% a lo ejecutado en el año 2007. El valor facturado alcanza a USD \$24 millones, superior en USD 6 millones de las ventas valoradas del año 2007.
- En el año 2008 ELASTO instaló 622 mil arneses eléctricos, por este concepto factura USD \$20.22 millones, alcanzando el 22.5% adicional en relación al año 2007.
- Produjo 21.892 juegos de asientos. Con una facturación de USD \$6 millones, superior en USD \$1.5 millones del año anterior.
- Instaló 16.860 JIT KMI, cumpliendo con el 118% a lo presupuestado y un 766% en relación al año 2007, por lo que facturó USD \$4.2 millones.
- Produjo 762 mil kgs de poliuretano sistema flexible, observando que superó con el 19% a lo producido en el año 2007. La facturación alcanzó a USD \$3.57 millones.

PROCESO FINANCIERO

- El activo corriente alcanza a USD \$21.87 millones, viéndose incrementado en USD \$5.17 millones, es decir el 31% en relación al año 2007 y se encuentra distribuido en inventarios con USD \$8.9 millones, cuentas por cobrar con USD \$7.87 millones, caja e inversiones temporales con USD \$3.98 millones y otras cuentas por cobrar con USD \$1.13 millones.
- Las cuentas por cobrar comerciales se han visto incrementadas en USD \$2.4 millones en relación al saldo del año 2007, siendo OBB el principal cliente que adeuda a la empresa, situación que no es de preocupación debido a las relaciones empresariales que existe.
- El activo fijo alcanza a USD \$1.87 millones, se ha visto incrementado en un 19.82% en relación al año 2007, debido a la adquisición de terreno, adecuaciones, maquinaria y equipo, entre otros.
- El pasivo corriente alcanza a USD \$16.93 millones, correspondiendo el 95% a cuentas por pagar proveedores locales y del exterior. Viéndose incrementado en el 37% en relación al año 2007.
- El pasivo corriente es inferior en 4.94 millones en relación al activo corriente, que constituye un buen capital de trabajo, que le ha permitido atender con normalidad sus compromisos comerciales.
- El patrimonio neto alcanza a USD \$6.75 millones, que representa el 28.3% del total de activos, menor en 3 puntos porcentuales al obtenido en el año 2007, debido al crecimiento que presenta en los activos.



- La rotación de las cuentas por cobrar comerciales es de 46 días, indicador que se encuentra dentro de lo establecido como política de la empresa, en vista que su principal deudor es OBB. Por otro lado se observa que el período de pago es de 73,8 días, lo cual lo permite tener aproximadamente 43 días de confianza para efectuar sus pagos, una vez que haya recuperado sus cuentas por cobrar.
- La rotación del inventario alcanzó a 7.51 veces, con un período de inventario de 48 días, es decir el inventario ha rotado más de 7 veces en el año 2008.
- Los ingresos por ventas alcanzan a USD \$70 millones, superior en USD \$10 millones, con un incremento del 16.7% con relación al año 2007 y cumpliendo con el 101% en relación al presupuesto.
- El costo de ventas representa el 95% de las ventas, porcentaje equivalente al obtenido en el año 2007, observando que no ha sido posible bajar este indicador, debido a la variación en precios que ha sufrido la materia prima a nivel mundial, por los incrementos del petróleo y del hierro principalmente, lo cual afectó también al sector automotriz a nivel mundial.
- La utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos del ejercicio es USD \$ 2.56 millones, superior en el 16.6% al obtenido en el año 2007. Esta utilidad representa el 3,7% en relación a sus ventas, el 37,9% si comparamos con su patrimonio neto y un rendimiento sobre los activos totales del 10.7%.
- El índice de liquidez es de 1.29 veces, indicador que se mantiene en este rango por varios años, permitiéndole atender sus obligaciones sin dificultad con un flujo de caja razonable.

Las gestiones realizadas por la administración de ELASTO, encaminadas a producir y vender más de lo presupuestado en el año 2008, reflejan el esfuerzo y la toma oportuna de decisiones para dicho cumplimiento, sin embargo, los problemas económicos que vendrán por la crisis mundial desatada a partir del cuarto trimestre del año 2008, así como, la aplicación de nuevos aranceles a varios productos importados, amerita que la administración continúe con los esfuerzos para mantener los niveles de producción y de ventas, así como diversificar otros productos que pueda ofrecer al mercado automotriz.

Las operaciones financieras se encuentran realizadas conformes 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, 24 de marzo del 2009


Ing. Marco Flores A.
COMISARIO PRINCIPAL

