

45383

Quito, 22 de marzo de 2010

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Señores Accionistas:

De conformidad con la Ley de Compañías y su Reglamento y en Cumplimiento a lo dispuesto en el Art. Trigésimo Séptimo Literal J de los Estatutos de la Compañía, pongo en conocimiento de los señores Accionistas el informe de las actividades más importantes correspondientes al ejercicio económico 2009.

1. PRODUCCION Y VENTAS

El año 2008 fue para el sector automotriz ecuatoriano realmente muy bueno al alcanzar una producción record de 70.404 vehículos, no así el año 2009 que llegó a una producción de 57.227 vehículos, es decir un 19% menos que el año anterior, cifra que directamente afecta a nuestros resultados, tanto en las líneas productivas como en las líneas de servicios.

En la primera línea productiva que es la de poliuretanos tuvimos una caída de producción del 27%, es decir llegamos a producir 600 toneladas de espumas.

En la línea de tanques de combustible tuvimos una caída del 19,47%. El % es menor debido a que únicamente se producen tanques para 2 ensambladoras del país.

La tercera línea de producción es la de ensamble de asientos, se ensamblaron 16.946 juegos versus los 21.829 del año 2008, es decir una caída del 28,82%.

Por último tenemos la línea de ensamble aro/llanta. En el año 2009 se ensamblaron 44.090 juegos comparados con los 55.990 juegos del año 2008, tuvimos una caída del 26,99%.

En cuanto a las líneas de servicios, tenemos 2. La primera se trata de las entregas justo a tiempo (JIT) y la segunda se refiere a la consolidación que realizamos de los materiales que importamos especialmente de Colombia.

En la línea JIT tenemos 7 productos; lubricantes, pastas y resinas, químicas para pretratamientos, refrigerantes, estructuras de asientos para KIA PREGIO, estructuras de asientos para CHEVROLET AVEO y finalmente parachoques. De igual manera que en las líneas productivas sufrieran unas bajas de volumen bastante considerables.

La línea de CONSOLIDACION realmente está en desarrollo, actualmente estamos importando 13 productos y próximamente se incrementarán 7 productos más. La diferencia con la línea JIT consiste en que la primera los servicios son pagados por el proveedor o fabricante de la parte y la segunda es cancelada por nuestro cliente GM y es por metro cúbico.

En cuanto a las ventas totales de la compañía se redujeron en un 25% comparadas con el año 2008 especialmente por las razones anteriormente comentadas. Las ventas de accesorios importados y fabricados en ELASTO, se han mantenido con respecto al año anterior, es decir de 300.000 dólares anuales.

Para el año venidero tenemos muchos retos que cumplir, especialmente las alianzas con fabricantes colombianos ya que su situación es bastante crítica especialmente por las bajas ventas de autos y partes para Venezuela. Estratégicamente nos conviene ya que son empresas muy grandes que nos llevan 20 años más de experiencia. Con esta estrategia esperamos incrementar nuestras ventas para el año 2010.

2. OPERATIVOS

La Seguridad Industrial en Elasto es responsabilidad de todos y a pesar de la contante capacitación hemos sufrido 19 pequeños incidentes este año especialmente leves cortaduras que se producen al retirar las rebabas de las espumas. Para solucionar este problema estamos trabajando en la tecnología de los moldes para que no se produzcan estas rebabas en el cierre de cada uno de ellos. De igual manera hemos realizado varios simulacros de evacuación con la ayuda de la POLICIA, CUERPO DE BOMBEROS, PARAMEDICOS y todo nuestro personal.

Recursos Humanos ha estado muy pendiente de la capacitación del personal llegando a 52 horas/hombre de entrenamiento en el año, versus las 37 del año pasado. En cuanto al Plan de Sugerencias se han implementado 447 de las 712 presentadas.

Al 31 de diciembre la compañía cuenta con 176 trabajadores de los cuales 135 son estables y 41 están bajo contrato.

45383

Las disposiciones de la Junta General y Directorio de la Compañía se han cumplido a cabalidad y durante el año 2009 no han existido brechas extraordinarias en el ámbito administrativo, laboral y legal. Cabe resaltar que la Compañía sigue un proceso de cambio mas que nada cultural y muy positivos en todas sus áreas con la implementación del Modelo de Gestión para la Competitividad (MGC) que nos está llevando a ser una empresa competitiva a nivel Mundial, puertas que se abren para nuevas alianzas y exportación de nuestros productos.

PROPUESTA.

La Gerencia General conjuntamente con la Subgerencia Financiera informan a la Junta General de Accionistas que en el ejercicio económico 2009 la utilidad neta luego de la participación del 15% correspondiente a los trabajadores y del pago del impuesto a la renta asciende a 1.588 miles de dólares sobre la cual propone que sea dispuesta de la siguiente manera:

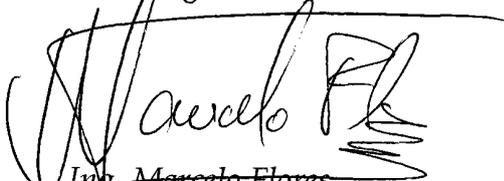
- | | |
|------------------------------------|-----------------|
| - Apropriación Reserva Legal | USD. 158,773.00 |
| - Dividendos a pagar a accionistas | USD. 714,480.00 |

OBJETIVOS 2010.

- 1.- Motivación y desarrollo del recurso humano.
- 2.- Continuar con el proyecto MGC.
- 3.- Implementar estrategias de alianzas con distintas empresas.
- 4.- Reducir costos.
- 5.- Reforzar apertura de nuevos negocios.

Termino este informe agradeciendo a cada uno de los Directores por su continuo apoyo y confianza y a todo el equipo de ELASTO por su compromiso incondicional a la Compañía.

Muchas gracias.


Ing. Marcelo Flores
GERENTE GENERAL