

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA "FARMADIAL S.A."

SEÑORES ACCIONISTAS:

Cumpliendo con las funciones para las cuales fui designado, y de acuerdo a lo establecido en el Estatuto Social de "FARMADIAL S.A." cumplo en informar a Uds. la gestión por mi realizada durante el año 2016.

El año 2016 ha sido un año en que se ha continuado con la consolidación de los principales objetivos relacionados a esta etapa de expansión y crecimiento de la empresa en cuanto a cobertura en la provincia y de atención a los pacientes renales. Se realizaron las adecuaciones de infraestructura que permitieron que nuestros centros de diálisis mantengan los licenciamientos por el Ministerio de Salud Pública y los contratos con el IESS. Se remodeló el Centro de Diálisis de Milagro y se puso en marcha la nueva sala de diálisis. Con gran aceptación hemos alcanzado el objetivo del 90% de ocupación con expectativa de seguir creciendo. En el caso del Centro de diálisis de Guayaquil, se ha avanzado muy lentamente con la adecuación debido a las limitaciones de espacio y de atención. Se sigue avanzando y se sigue evaluando la mejor forma de llevar a cabo este objetivo.

ANÁLISIS COMERCIAL:

Como hecho relevante se puede mencionar que hemos llegado a alcanzar una ocupación del 90% o más en todos nuestros Centros de Diálisis. Se evalúa un nuevo proceso de ampliación en nuestros centros de Daule, Balzar y de La Troncal. En La Troncal, se plantea una nueva construcción debido a que nuestro centro de allá se está quedando muy pequeño para las necesidades de los pacientes y del personal; y requerimiento de las autoridades.

Existen oportunidades de inversión en otras localidades dentro de Guayaquil, y en la provincia de Santa Elena. Sin embargo, la incertidumbre política y económica que se vive en el país, convierte estas decisiones poco viables y muy riesgosas. Por lo cual se mantiene como proyecto a futuro esperando un poco más de claridad económica y política para llevar a cabo estas decisiones.

Se inició relaciones con Nefrocontrol, representante en el país de Fresenius Medical Care, introduciendo una nueva marca de máquinas e insumos para nuestros pacientes. Esto nos ayuda para diversificar y desconcentrar las relaciones comerciales con una sola empresa proveedora, en este caso, Nipro Medical Corp. Con esto se busca aumentar la autonomía comercial y mitigar el poder de negociación de los proveedores en nuestra compañía. Durante el tiempo que se utilizó los productos, se ha evidenciado una mejora de la calidad y servicio en el tratamiento, al dar otro enfoque a la atención a los pacientes con este cambio de sistema y apoyo técnico brindado por Fresenius-Nefrocontrol.

ANÁLISIS FINANCIERO

	2016	2015	Variacion \$	Variacion %
ACTIVOS CORRIENTES	6.554.568	5.872.831	681,737	11,61%
PASIVOS CORRIENTES	4.552.281.13	4.529.778	22.503	0,50%
ACTIVOS TOTALES	9.086.359	8.199.953	886.406	10,80%
PASIVOS TOTALES	5138842.91	5.373.300	-839.222	-15,62%

Una vez en marcha las inversiones realizadas en nuestro plan de expansión, se ha logrado incrementar las ventas y la ocupación de nuestros centros de diálisis. Esto nos ha ayudado para ser más eficientes en nuestra estructura de costos, pero lamentablemente las cuentas por cobrar que se generan hacia el IESS y el MSP se aumenten, produciendo un espacio de iliquidez hasta que estos activos se realicen a través de cobros. Se explica el incremento en activos corrientes en consecuencia de esto. Sin embargo, en vista del aumento de la facturación, por cada factura atrasada que se cobraba, ya venía con los servicios a los nuevos pacientes y eso ayudó a que hayan más ingresos de efectivo, y con ello se pagó a proveedores y se logró reducir los pasivos con proveedores.

A pesar de aquello se sigue manteniendo una mejor razón circulante de 1,44. Una razón ácida 1.37, por encima del objetivo que es 1 y viendo mejoría en los años anteriores.

El estado de resultados demuestra las siguientes relaciones:

	2016	2015
Costos/ingresos	63,96%	63,48%
Gastos totales/ingresos	16,36%	21,76%
Utilidades después de impuestos/ingresos	15,64%	14,25%

Los gastos operativos, financieros y generales aumentaron debido a inflación en nuestra área de productos y servicios que se consumen en este campo. Los costos siguen incrementando y los precios se mantienen igual. Servicios, sueldos, personal, impuestos, y costos de remodelaciones han influido en el incremento del porcentaje de los gastos operativos con relación a los ingresos. Las tasas de rentabilidad lograron las metas proyectadas debido a que ya está haciendo efecto lo esperado en cuanto a diluir los costos en mayor producción como resultado de las inversiones realizadas. La llegada de nuevos pacientes ha generado mayores ingresos para la empresa, pero los costos no han crecido al mismo nivel debido a que ya se incurrieron el año pasado. A pesar del aumento de los costos, estos se realizaron en menor grado que los ingresos y eso ha hecho que los índices mejoren de la manera demostrada. Adicionalmente, cabe resaltar que se ha mantenido el precio de la diálisis inmóvil desde el año 2010, manteniéndose tal en 1.456USD.

ANÁLISIS LABORAL

A diferencia de los dos últimos años, se puede observar que el desempeño laboral de este año ha sido de crecimiento normal en temas de contratación de Recursos Humanos. Los costos aumentan un poco debido a una subida generalizada de sueldos por la escasez de personal para las áreas donde tenemos los centros de diálisis. La poca oferta laboral para las plazas de trabajo técnico y especializado que se requiere en esta área hace que haya que competir en el mercado con mejores sueldos y mayor estabilidad, y con ello se ha logrado mantener el personal clave y aumentar personal que hacía falta en otras áreas como la de enfermería. Se ha regularizado el departamento de trabajo social con la incorporación de profesionales en esas áreas. Se instauró un grupo científico cuya misión es elaborar, revisar, controlar, y evaluar los protocolos y manuales de atención a ser aplicados en las diferentes áreas de atención. Esto ha ayudado mucho en el mejoramiento continuo de la calidad de atención y eficiencia en el consumo de recursos. Pasamos de aproximadamente 185 empleados en el 201 a más de 200 cerrando el 2016.

CONCLUSIONES

Podemos concluir que este año ha sido exitoso en cuanto a la consecución de las metas de crecimiento, deuda, y retención de personal clave. Lamentablemente este éxito no ha podido ser cristalizado en la parte financiera debido a que no se ha podido cobrar oportunamente los valores generados por

servicios de diálisis al IESS Y MSP. Los retrasos en los pagos en el segundo semestre disminuyeron de 180 a 120, aunque se mantiene la incertidumbre en los procesos de cobro. Por ende, se torna muy difícil la tarea de planificación a mediano y corto plazo para la estabilidad y solvencia. Hemos puesto al día a los proveedores, pero se mantiene una principal deuda con Nipro Medical Corp. y los accionistas de la empresa con utilidades retenidas. Todo esto debido a las cuentas por cobrar, donde está nuestra liquidez. Si esto no mejora o continúa así hace que se pongan en riesgo las operaciones y estabilidad de la empresa, a pesar de su solvencia comercial y capacidad de incrementar su crecimiento. La meta del año 2017 será estabilizar la parte financiera, remodelar el edificio de Guayaquil, construir el centro de La Troncal, mejorar la solvencia de la empresa, recuperar valores por cobrar y buscar la sostenibilidad de la empresa sin aprovechar las oportunidades de crecimiento, a pensar que las posibilidades de incrementar centros y atenciones a pacientes.

Atentamente,



Ab. Xavier Martínez Puga
Gerente General