

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." cumpto en informar a Uds. la gestión por mi realizada durante el año 2017.

El año 2017 ha sido un año irregular en cuanto al riesgo político y económico. En la parte comercial existen muchas oportunidades, sin embargo, en la parte operativa y técnica, la escasez de profesional especializado y apto para este tipo de servicio; y añadido a la eterna lucha en la parte financiera con pagos retrasados e irregulares por parte de nuestros principales clientes del sector público (IESS, MSP) son los retos que debemos enfrentar si se quiere mantener la calidad y cobertura dentro de este mercado. 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 mejoras en equipamiento que permiten que nuestros centros de diálisis mantengan los requerimientos para los licenciamientos por el Ministerio de Salud Pública y los contratos con el IESS. Se realizó la ampliación del Centro de Diálisis de Balzar ofreciendo 80 puestos de diálisis más para el sector Norte de la provincia del Guayas. Se inició el proceso de remodelación del Centro de Diálisis de Guayaquil y se puso en marcha la nueva sala de diálisis. Los demás centros de diálisis de Milagro, Daule, y La Troncal han llegado a su capacidad total de atención y hemos decidido preparar las condiciones económicas y operativas para futuras ampliaciones.

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, excepto Guayaquil y Balzar que por las ampliaciones tienen cupos sin embargo, están por encima del 80% de ocupación. En La Troncal, se adquirió un terreno y se iniciará 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.

Las nuevas relaciones con Nefrocontrol, representante en el país de Fresenius Medical Care, nos ha ayudado a diversificar y desconcentrar las relaciones comerciales con una sola empresa proveedora de insumos y máquinas de diálisis, en este caso. Se ha logrado aumentar la autonomía comercial y mitigar el riesgo de poder de negociación de los proveedores en nuestra compañía. Durante este se ha evidenció una mejora de la calidad y servicio en el tratamiento.

Se incorporó a un nuevo proveedor de exámenes de laboratorio. La empresa RenaLab S.A., que es un laboratorio clínico especializado en dar servicios y análisis a centros de diálisis. Con ello, se ha mejorado los tiempos y carga administrativa que incurría el centro de diálisis para estos fines. Y también con un

mejor costo para la empresa. Este año ha sido bueno y evaluaremos el siguiente para confirmar que se ha hecho una buena elección en beneficio a nuestros pacientes.

ANALISIS FINANCIERO

	2017	2016	Variación \$	Variación %
ACTIVOS CORRIENTES	7,166,053	6,554,568	611,485	9.33%
PASIVOS CORRIENTES	4,486,797	4,552,281	-65,484	-1.44%
ACTIVOS TOTALES	10,019,178	9,086,359	932,819	10.27%
PASIVOS TOTALES	5,309,595	4,534,078	775,517	17.10%

Debido al incremento en pacientes y consecuentemente los valores facturados por servicios, ha hecho que 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. La irregularidad en cuando al flujo de pagos durante el año hizo consumir la mayor parte de nuestras reservas financieras, así como también nos motivó a que, por seguridad, recurramos a préstamos bancarios y a aportes de utilidades retenidas para la estabilidad de la empresa ante sus acreedores. En consecuencia, a estas nuevas fuentes de financiamiento y al crecimiento los pasivos totales crecieron en comparación al año 2016. Estas inversiones realizadas darán sus frutos los próximos años y serán las fuentes de repago de incremento porcentual de pasivos.

A pesar de aquello se sigue manteniendo una mejor razón circulante de 1,6. Una razón ácida 1.52, por encima del objetivo que es 1 y viendo mejoría en los años anteriores.

El estado de resultados demuestra las siguientes relaciones:

	2017	2016	2015
Costos/ingresos	63.11%	63,96%	63,48%
Gastos totales/ingresos	15.44%	16,36%	21,76%
Utilidades después de impuestos/ingresos	14.64%	15,64%	14,25%

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, 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 utilidad final se ve afectada debido a la mayor cantidad de carga tributaria aplicada en el 2017.

Adicionalmente, cabe resaltar que se ha mantenido el precio de la diálisis inmóvil desde el año 2010, manteniéndose tal en 1.456USD.

		2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Inflación	5.10%	2.74%	3.57%	3.97%	1.72%	-0.20%
Precio Real	\$1,456.00	\$1,385.35	\$1,348.41	\$1,301.90	\$1,252.19	\$1,230.96	\$1,233.43
Precio Teórico	\$1,456.00	\$1,530.26	\$1,572.17	\$1,628.34	\$1,692.99	\$1,722.18	\$1,718.73
Brecha Nominal		\$70.65	\$107.59	\$154.10	\$203.81	\$225.04	\$222.57
Brecha Real		\$144.91	\$223.76	\$326.45	\$440.80	\$491.21	\$485.30

Es importante destacar que la brecha entre el precio ajustado a inflación y el precio real indexado a la inflación es actualmente de \$485,30 dólares. Es decir que el tarifario estacionado desde el 2012 y ajustado a la inflación tiene un precio real de \$1,233.43. Mientras que si el tarifario se hubiere ajustado anualmente a la inflación, tal como dice el la normativa del tarifario, el precio a 2017 sería de \$1,718.73. Hoy en día, el tarifario sigue en \$1,456 tal cual como hace 6 años.

ANALISIS LABORAL

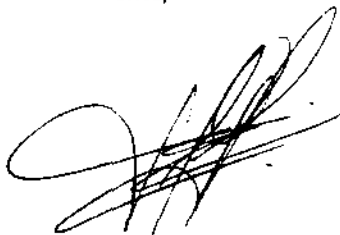
A diferencia de los dos últimos años, se puede observar que el desempeño laboral de este año ha sido de crecimiento normal en temas de contratación de Recursos Humanos. Los costos aumentan un poco debido a una subida generalizada de sueldos por la escasez de personal para las áreas donde tenemos los 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. Durante este año nos hemos enfocado en capacitar y realzar las capacidades académicas el personal. Con gran éxito podremos decir que ahora nuestro personal cuenta con las habilidades necesarias para enfrentar las situaciones que se presentan a diario en la operatividad del centro de diálisis así como también las herramientas para investigar y resolver problemas no previstos o nuevos que pudieran ocurrir con el fundamento teorice que han recibido durante estas capacitaciones.

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, y la demostración de la pérdida de valor que el precio tarifado de la hemodiálisis ha tenido durante estos años de estancamiento en el mismo precio. Los retrasos en los pagos en el segundo semestre aumentaron de 120 a 150, y 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, se ha reducido los días de cartera con Nipro Medical Corp., y se ha recurrido a deuda con 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 2018 será estabilizar la parte financiera, la ampliación de la capacidad del 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 y reevaluar las oportunidades de crecimiento, pensando en las posibilidades de incrementar centros y atenciones a pacientes en lugares estratégicos.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and strokes, positioned above the printed name.

Ab Xavier Martinez Puga

Gerente General