



## INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.014

Señores Socios de:

### REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la empresa REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA., durante el ejercicio económico del 2014:

#### 1.- INTRODUCCIÓN

Con el objetivo de comercializar equipos, insumos, accesorios y demás productos relacionados con la rama médica el 08 de julio de 2011 se constituyó legalmente la empresa Representaciones Médicas Conexomed, bajo la opción societaria de responsabilidad limitada. Para el 2012 y 2013 se planteó como principal objetivo la promoción de la empresa hacia los potenciales clientes y el procesamiento de las primeras órdenes de compra así como también la concreción de convenios de distribución con proveedores internacionales de prestigio a nivel internacional, de tal forma de contar con una cartera de productos interesante y conveniente para el mercado ecuatoriano de equipos e insumos médicos.

A través de la gestión comercial que se intensificó durante del 2014 en el cual se dio a conocer la empresa y los productos a profesionales médicos y departamentos de compras de Clínicas, Hospitales y Centros de Diagnóstico de la ciudad de Quito, tanto del sector público como del privado, se cumplieron los objetivos de ventas en este año.

#### 2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.014

##### Ventas

El nivel de ventas del 2014 alcanzó un total de \$ 263.137,64 con un costo bruto de 188.958,36. Este costo bruto representa el 72% lo cual permitió a la operación contar con un 28% para cubrir los gastos administrativos y financieros e incluso lograr una utilidad neta de \$4.750,53. Con eso se cubre la utilidad retenida negativa de los años anteriores.

##### Recursos Humanos

Se inició el 2014 con el siguiente personal:

- 1 Gerente General
- 1 Asistente administrativo-contable (tiempo completo)
- 1 Ejecutiva Comercial (tiempo completo)

##### Alianzas estratégicas

Con esta base de personal, se estableció relaciones con proveedores para el suministro de mercaderías desde el exterior, así como también a través de empresas locales. Al respecto, se logró una alianza estratégica con la empresa austriaca Sanochemia para la distribución de medio de contraste para TAC y Resonancia Magnética, cuyos documentos se encuentran en recopilación y legalización por parte de esa empresa de tal forma de realizar en el 2015 la solicitud de registro sanitario a la autoridad competente.



### 3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2014 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Como se mencionó anteriormente, el único hecho a mencionarse respecto al tema laboral fue la renuncia del Gerente de Operaciones cuya vacante no fue cubierta hasta finalizar el año.

### 4.- COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑÍA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

CUENTA/AÑO	2013	2014	Dif.
ACTIVO CORRIENTE	68.074,87	61.776,44	-0,1%
PASIVO CORRIENTE	48.658,55	39.311,30	-23,9%
PASIVO LARGO PLAZO	23.149,22	23.209,01	0,25%
PATRIMONIO	- 3.732,90	627,71	695%
INGRESOS	290.304,82	263.137,64	-10,2%
COSTO DE VTAS	208.036,15	188.358,36	-10,0%
UTIL BRUTA	82.268,67	74.779,28	-9,3%
Costo Vtas/Ingreso	71,7%	71,6%	0,01%
GASTOS ADMIN.	80.947,41	70.028,75	-15,7%
UTIL/PERDIDA	1.321,26	4.750,53	138%

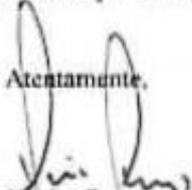
### 5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015.

Para el 2015 se tiene planificado el mantener similares niveles de gastos de personal, al menos durante el primer semestre. Con el mismo nivel de costo de ventas y un incremento aproximado del 15% en el nivel de ventas se espera continuar con la obtención sostenida de utilidades.

No se contempla la contratación de personal por lo que en lo que respecta al gasto de sueldos y demás prestaciones, éstas solo estarán sujetas a modificaciones de ley. Sin embargo se recomienda el incremento en los rubros relacionados con la gestión comercial local, nacional e internacional con clientes y proveedores, tales como auspicios para asistir a congresos, ferias y convenciones y demás actividades promocionales que permitan a la empresa continuar dando a conocer su oferta de productos. Esto permitirá incrementar la oferta de productos y proveedores así como también expandir la presencia de la empresa hacia otras ciudades del

País. Con ello se pretende atender en ciudades como Guayaquil, Cuenca y Loja a través del mismo personal disponible. En el futuro se evaluará la necesidad de contratar personal en esas plazas.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente,  
  
Xavier Reyes  
GERENTE GENERAL