

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.015

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 2015:

1.- INTRODUCCIÓN

Luego de aproximadamente tres años y medio de su inicio de operaciones (la empresa se constituyó formalmente en el mes de julio de 2011), el año 2015 se inició con el objetivo de consolidarse en el mercado de equipo e insumos médicos a través de la ampliación de su cartera de productos lo cual significaría el incremento de su nivel de ventas y de su cartera de clientes.

Sin embargo, con fecha 10 de enero de 2015, la Superintendencia de Compañías procedió a la disolución de varias compañías, entre ellas, Conexomed Cía. Ltda., sin considerar que el ejercicio 2014 se obtuvo las utilidades netas requeridas para capitalizar el patrimonio. Más aun, la resolución no fue notificada formalmente a la representación legal de la empresa, sino que fue publicada en la página web del organismo de control y registrada en el Registro Mercantil, sin dar la oportunidad a capitalizar la empresa en forma oportuna de tal forma de evitar caer en el proceso de disolución.

Ante la situación antes descrita, la Junta General Extraordinaria de la Compañía procedió al incremento de capital social de la misma, el cual pasó de US \$400 a US \$ 6,400, gracias al aporte de US \$2.000 de cada socio. El capital social quedó repartido en partes iguales tal como fue concebido originalmente.

Adicionalmente, la gerencia de la compañía realizó las gestiones legales necesarias para solicitar a la Superintendencia de Compañías la reactivación de la empresa. Una de las medidas tomadas por esta institución, como requisito para la aprobación de la solicitud de reactivación, fue la revisión de los libros sociales y contables de la empresa, la cual fue llevada a cabo por un delegado que visitó la empresa y realizó la revisión respectiva.

Esta situación legal provocó que la empresa sea impedida de emitir facturas hasta el mes de mayo del 2015, lo cual generó un desfase de 4 meses en la generación de recursos por ventas. Sin embargo, con fecha 11 de mayo de 2015, la Superintendencia de Compañías procedió a emitir el documento de aceptación de la reactivación de la Compañía.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.015

Ventas

Pese a los 4 meses de desfase en ventas explicado anteriormente, el objetivo para el 2015 fue de obtener un incremento tanto en ventas como en utilidades. Es por eso que se intensificaron las acciones para lograr

Dirección: Bartolomé Dávila 1-71 y Pedro Valverde P.Baja

Teléfonos: 593 2 2294466 - 593 2 2293430

Pedidos: contacto@conexomed.com



concretar la venta del equipo de braquiterapia a Solca Cuenca, para lo cual tuvimos que realizar las gestiones necesarias con el organismo de control del Ministerio de Energías Renovables, la Scian, para que se nos extienda la certificación que nos permita tener la categoría de importadores autorizados de equipos con fuentes radioactivas cerradas, cuyo documento se nos otorgó oportunamente para poder hacer realidad la venta del equipo al hospital antes mencionado.

En base a lo anterior, el nivel de ventas logrado el 2015 fue de cerca de 465.000 lo cual, en relación a los 263.000 alcanzados en el 2014 significó un incremento del 77%.

El costo de ventas se ubicó en 361.000 con lo cual la utilidad bruta para cubrir los gastos de la operación tuvo un valor de 103.200, es decir que en términos porcentuales, el costo de la mercadería vendida significó un 71% del total de ventas, con lo cual la utilidad bruta fue del 29%.

La utilidad neta obtenida al 2015 fue de exactamente 13.958,15, que ha sido la más alta lograda hasta el momento desde la inicio de operaciones.

Recursos Humanos

Durante el 2015 se mantuvo el mismo personal con el que se finalizó el año anterior, esto es:

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

Adicionalmente se cuenta con el servicio de contabilidad y tributación, el cual está a cargo de la empresa Sercomfi, la cual viene prestando su contingente desde que la empresa inició sus actividades comerciales.

Allianzas estratégicas

Hacia finales del 2014 se logró una alianza estratégica con la empresa austriaca Sanochemia para la distribución de medio de contraste para TAC y Resonancia Magnética. Para el 2015 se realizó las gestiones para la obtención del registro sanitario por parte del organismo competente del Ministerio de Salud, la agencia ARCSA, la cual nos otorgó los permisos correspondientes para la importación y distribución del producto SCANLUX, en varias concentraciones y tamaños. La obtención de estos permisos nos facilita la ampliación de nuestra oferta de productos dentro de las áreas de imágenes de los hospitales y centros de diagnósticos especializados, lo cual se espera se consolide a partir del 2016.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2015 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

En términos legales, la notificación de disolución de la empresa fue el hecho más destacado en términos legales, que pese al impacto que significó para el prestigio de la empresa así como para sus ingresos, se logró sortear gracias al aporte de los socios que permitió la capitalización inmediata de la empresa.

No existieron situaciones de índole laboral y/o administrativa que merezcan ser mencionadas en el presente informe.

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

CUENTA/AÑO	2014	2015	Dif.
ACTIVO CORRIENTE	61.776,44	163.012,45	163,9%
PASIVO CORRIENTE	39.311,30	140.444,96	257,3%
PASIVO LARGO PLAZO	23.209,01	24.000,01	3,4%
PATRIMONIO	627,71	27.815,02	4331,2%
INGRESOS	263.137,64	462.615,01	75,8%
COSTO DE VTAS	188.358,36	361.056,83	91,7%
UTIL BRUTA	74.779,28	103.200,29	38,0%
Costo Vtas/Ingreso	71,6%	78,1%	9,1%
GASTOS ADMIN.	70.028,75	89.242,14	27,4%
UTIL/PERDIDA	4.750,53	13.958,15	193,8%

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

Para el 2016 se tiene planificado el reforzamiento de la gestión comercial, especialmente del nuevo producto de Scanlux-Sanochemia. Para ello es necesario la contratación de al menos un vendedor con experiencia en productos farmacéuticos de tal forma de lograr al menos el incremento del 30% en el nivel de ventas y poder continuar con el incremento de utilidades de un similar porcentaje.

Tal como se ha mencionado en ejercicios anteriores, 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 cartera de 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 de distribuidores locales. 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