



INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2017.

Señores Socios de:

REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mí 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 2017:

1.- INTRODUCCIÓN

Con casi cinco años y medio de funcionamiento, esta administración ha procurado la consolidación de la empresa en el mercado de equipos e insumos médicos. La gestión se ha realizado dentro de un entorno difícil para el país, por cuanto se mantuvieron algunas medidas que nos afectan directamente, tales como las salvaguardias a los productos importados, así como la reducción de fondos y falta de liquidez en el sector público, que origina retrasos en los pagos y reducción de compras por parte de los clientes de los hospitales pertenecientes a ese sector. También continúa vigente el impuesto a la salida de capitales, lo cual nos incrementa en un 5% el costo FOB de nuestros productos.

Adicionalmente, aun se siente el efecto en la falta de liquidez en el sector público de la salud, producto del terremoto que afectó a buena parte del sector de la Costa, en abril de 2016. También fue evidente el efecto de las elecciones a la presidencia de la república y la consulta popular que si bien constituyen un factor político, su efecto es directo en la economía del país.

Con estos antecedentes, el 2017 nos impuso retos importantes para la consolidación y crecimiento. A principios de año nos propusimos la consolidación del nuevo producto lanzado al mercado en el 2016, como fue el medio de contraste Scanlux. Su difusión y promoción nos permitió lograr ingresar a algunos hospitales públicos y del seguro social de Quito, Machala y Ambato.

Por otra parte, a inicios de año recibimos la emisión del registro sanitario de los productos de la marca Coeur, cuyo permiso se encontraba en trámite hasta el término del 2016. Esto nos permite

ir expandiendo la cobertura de productos en el área de imágenes, específicamente en lo que respecta



al proceso de inyección para el diagnóstico mediante TAC, tales como el medio de contraste de Scanlux en sus diferentes tamaños y composiciones y las diferentes extensiones o tubos de extensión de Coeur. Para el 2018 se proyecta completar el ciclo, insertando en el mercado productos tales como equipos o inyectores de TAC y Resonancia Magnética, jeringas para el llenado de inyección y medio de contraste, también para resonancia magnética.

Con los nuevos productos en cartera, más los que ya hemos venido comercializando en años anteriores, la empresa se pudo desenvolver durante el ejercicio, lo cual nos permitió alcanzar el mayor nivel de utilidades alcanzado desde su constitución y cuya tendencia esperamos seguir manteniendo en el futuro.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2017

2.1 Ventas

El valor de ventas del 2017 (aprox. 517.600) fue superior al del 2016 (436.600), lo cual se explica principalmente por la comercialización del medio de contraste, con contratos importantes en el hospital del IESS San Francisco de Quito, Solca Quito y el IESS de Ambato. Este último se lo pudo lograr gracias a la gestión de nuestro distribuidor Culminev, de la ciudad de Guayaquil.

Aparte del aporte de Scanlux al ingreso de la compañía, continuamos atendiendo órdenes hacia los productos más antiguos que comercializamos, principalmente Durico, Biogel e Infab, con sus productos de papel termo sensible para ecografía, guantes quirúrgicos y artículos de protección radiológica. Como ejemplo importante tenemos la entrada del papel de Durico al HCAM, con un volumen importante de 2.100 rollos, y un ingreso bruto de alrededor de los US\$ 33.000 lo cual representó un importante acontecimiento para la Compañía, puesto que constituyó la entrada a ese importante hospital del país.

Adicionalmente se logró reducir el costo de ventas el cual se ubicaba anteriormente alrededor del 66% alcanzándose un promedio del 65% que nos permitió obtener una utilidad bruta del 35% para cubrir los gastos operacionales del negocio.

Con ese incremento en las ventas, se logró una utilidad neta de US\$ 51.600, superior a la obtenida en el año pasado que se ubicó en cerca de los US\$ 12,700, lo cual significa la mayor utilidad obtenida por la Compañía.



3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2017 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

3.1 Espacio físico

Sin duda el mayor acontecimiento administrativo acontecido durante el año fue el traslado de las oficinas a su nueva sede, obtenida en calidad de arriendo y ubicada en el sector de la Jipijapa, con instalaciones mucho más funcionales, espacios cómodos y amplios para el personal, bodegas para el manejo adecuado y el correcto almacenamiento de los productos y ubicación en un área comercial y de fácil acceso. Sin duda este ha sido un paso gigante para la compañía, lo cual será un importante factor para facilitar su crecimiento y desarrollo.

3.2 Cartera:

En lo que respecta a cartera por cobrar, la cartera se encuentra “sana”, sin cuentas que se puedan denominar incobrables en la práctica.

3.3 Recursos Humanos

Si bien en los últimos años se mantuvo el personal, se determinó la necesidad de contratar una persona que se encargue de dirigir los temas administrativos y de normativa legal, por lo que pudimos incorporar a la Sra. Alexandra Sánchez en calidad de Jefe Administrativa y quien a su vez forma parte del grupo societario de la empresa. Por lo tanto la estructura organizacional quedó de la siguiente forma.

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

Adicionalmente se continúa el vínculo con el servicio de contabilidad y tributación, el cual está a cargo de la empresa SERCOMFI, bajo responsabilidad del Sr. Patricio Tipán, quien viene prestando su contingente desde que la empresa inició sus actividades comerciales.



3.4 Alianzas estratégicas

Desde el 2014 mantenemos una relación comercial con la empresa norteamericana ALTERNATIVE EXPORTS, nos ha facilitado la obtención de las representaciones exclusivas con SANOCHEMIA y sus productos Scanlux, así como con COEUR MEDICAL en el área de jeringas y conectores para tomografía, angiografía y resonancia magnética, cuya autorización sanitaria fue solicitada en el 2016 para su comercialización a partir del 2017. También se establecieron las bases para lograr la autorización para distribuir una marca de inyectores de medio de contraste, cuyas conversaciones se mantuvieron hasta finales del 2017 y posiblemente se consoliden al siguiente año,

Se plantea la obtención de registros sanitarios para el medio de contraste para resonancia magnética de Sanochemia con lo cual se tendría una oferta apropiada de ese fármaco para las áreas de imágenes de nuestros clientes y con la posibilidad de que este producto nos permita abrir la puerta de potenciales clientes en el sector público y privado que tienen ese servicio pero que aún no son parte de nuestra cartera.

Finalmente se logró la calificación como distribuidores autorizados para la empresa Siemens, a la cual hemos puesto a disposición nuestros productos hacia sus clientes, lo cual también representa un vínculo positivo que permitirá el crecimiento de la compañía.

3.5 Almacenamiento y Transporte

Firmamos un contrato de almacenamiento y transporte con la empresa Logística, con certificación en buenas prácticas de manufactura, con lo cual nos garantizamos cumplir las exigencias del Arcsa, y lo más importante, que nuestra mercadería sea manejada de una forma adecuada de tal forma que llegue en forma ágil y en perfectas condiciones al cliente.



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

A continuación los resultados obtenidos en el 2017 en comparación con el 2016. Cabe indicar que en todos los casos se ha producido un crecimiento satisfactorio y de acuerdo con los objetivos planteados.

CUENTA/AÑO	2016	2017	Dif.	%
ACTIVO CORRIENTE	209.484,82	246.539,72	37.054,90	15,0%
PASIVO CORRIENTE	118.611,32	121.992,87	3.381,55	2,8%
ACTIVO C. / PASIVO C.	1,77	2,02	0,25	12,4%
PASIVO LARGO PLAZO	24.943,57	31.902,82	6.959,25	21,8%
PATRIMONIO	35.144,70	66.484,98	31.340,28	47,1%
INGRESOS	436.665,68	517.656,34	80.990,66	15,6%
COSTO DE VTAS	288.320,18	337.194,65	48.874,47	14,5%
UTIL BRUTA	148.345,50	180.461,69	32.116,19	17,8%
Costo Vtas/Ingreso	0,66	0,65	-0,01	-1,3%
GASTOS ADMIN.	111.464,21	150.688,42	39.224,21	26,0%
UTIL/PERDIDA (*)	12.671,16	29.773,27	17.102,11	57,4%

(*) Deducidas las obligaciones con trabajadores, impuestos y reservas.



5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018.

Entre los proyectos importantes que se tienen para el 2018 tenemos:

- Lanzamiento del medio de contraste para resonancia magnética de SANOCHEMIA
- Lanzamiento del producto Jeringas para medio de contraste de la marca ANTMED
- Lanzamiento de los Inyectores de medio de contraste de MEDTRON
- Definición de los proyectos de braquiterapia para el IESS de Cuenca y Solca Loja
- Proyecto de distribución en la Costa, especialmente Guayaquil a través de nuevos distribuidores externos.
- Mejoramiento del sistema de logística de la empresa mediante la contratación de un responsable de bodega y la compra de un vehículo para transporte de mercadería.

Para ello se recomienda el incremento en los rubros relacionados con la gestión comercial local no solo del personal de la empresa, sino con la participación intensa de los SOCIOS de la misma. Así mismo, es importante el contacto a nivel GERENCIAL y DIRECTIVO, con clientes y proveedores. Esto permitirá incrementar la cartera de clientes y la presencia de la empresa hacia otras ciudades del país. Con ello se pretende atender en ciudades como Guayaquil, Cuenca, Ambato y otras a través de distribuidores locales.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Xavier Reyes".

Xavier Reyes
GERENTE GENERAL