ConexoMed
EQUIPOS E INSUMOS MÉDICOS

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE REPRESENTACIONES MÉDICAS CONEXOMED CÍA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.019

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 2019:

1.- INTRODUCCIÓN

Con ocho 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 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 y la vigencia del impuesto a la salida de capitales, lo cual nos incrementa en un 5% el costo FOB de nuestros productos.

Aparte de estos asuntos de coyuntura económica, los proveedores en el exterior no han tenido flexibilidad en cuanto a la posibilidad de negociar sus productos a través del otorgamiento de plazos de pago. Pese a que tenemos relación comercial desde el inicio de operaciones, e incluso desde antes, no están dispuestos a cambiar los términos de negociación.

Adicionalmente, las autoridades reguladoras del sector, tales como el Ministerio de Salud y el Arcsa, han insistido en la obligatoriedad para que todos los productos tengan registro sanitario, lo cual se aplica para insumos, equipos y productos farmacéuticos, lo cual nos ha obligado a continuar con las solicitudes para que nuestros productos reciban esa certificación.

Con estos antecedentes, el 2019 nos impuso retos importantes para la consolidación y crecimiento. Desde el anterior 2018 propusimos la consolidación del medio de contraste para tomografía Scanlux en la ciudad de Guayaquil a través de nuestro distribuidor PROMEDICINAS-MARKET SOLUTIONS, con resultados muy satisfactorios en instituciones de salud privadas y públicas, e incluso con actividad comercial en otras ciudades de la Costa, como Manta, Portoviejo, Machala y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Por otra parte, para el 2019 se tenía la expectativa de recibir por parte del ARCSA la certificación de registro sanitario que nos permita iniciar las operaciones para el contraste de resonancia magnética Cyclolux, de nuestra empresa representada Sanochemia. Sin embargo, hemos tenido que lamentar la imposibilidad de incluir ese producto en nuestra cartera por cuanto el organismo de control ha persistido en los pedidos de subsanación de los documentos entregados. Hasta finales de año nos notificaron que se encuentra en la última instancia de revisión, con la expectativa de emisión en el 2020.

Para el 2019 también proyectamos consolidar nuestra oferta de inyectores de TAC y Resonancia Magnética, lo cual fue posible gracias a la visita del representante para latinoamérica de la marca Medtron. La visita incluyó una jornada de capacitación y entrenamiento al personal involucrado en la comercialización y funcionamiento de los inyectores.

En lo que respecta a nuevos proyectos, a inicios del primer trimestre, la sociedad se planteó la posibilidad de ampliar el ámbito de negocios de la empresa al área de servicios de imagen. Para ello se planteó la posibilidad de adquirir un equipo de tomografía que nos permita generar ingresos mediante la prestación de ese servicio. Una vez que se aprobó el proyecto, se procedió al análisis de las posibilidades técnicas, infraestructura física y oportunidades comerciales que este proyecto traería. Al respecto, gracias a la gestión directa y apoyo técnico y de negociación del Sr. Tnlg. Antonio Tufiño, se logró la adquisición, en condiciones muy favorables, de un tomógrafo marca SIEMENS Somatom Go, de última generación, así como también la suscripción de un convenio de "explotación conjunta" con la Clínica de la Mujer para la instalación, puesta en marcha y atención a sus pacientes. Es así que en el mes de octubre se suscribió el contrato para la adquisición del equipo, cuyo costo asciende a $ 175.000 más iva (total $196.000), mediante un anticipo de $ 25.000 más un pago contra entrega de otros $ 25.000 y el saldo financiado a dos años. El convenio para la atención en la Clínica de la Mujer contiene además la posibilidad del manejo operativo de su área de Rx e incluso Mamografía en caso de que sea instalada en el futuro. Mientras tanto, el inicio de operaciones del tomógrafo se acordó que sea realice inmediatamente después de instalado el equipo en el mes de enero.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.019

2.1 Ventas y Costo de Ventas

El valor de ventas del 2019 se redujo en un 12% respecto a lo alcanzado en el 2018. (821.569,41 frente a 936.300 frente del año anterior), lo cual se explica principalmente porque no nos fue posible obtener nuevamente el contrato de Scanlux, con el área de imágenes de los hospitales Teodoro Maldonado Carbo (solo se logró el contrato en el área de hemodinamia) y San Francisco de Quito, con los cuales se había logrado contrato al anterior año.

En el 2019 facturamos a 83 clientes entre hospitales y centros públicos y privados. La división porcentual de ventas por clientes tiene a los siguientes clientes como los más destacados del año:

ConexoMed
EQUIPOS E INSUMOS MÉDICOS

Hospital Teodoro Maldonado Carbo IESS Guayaquil: 21%
Sociedad de Lucha contra el Cáncer Quito: 13%
Promedicinas 22%
Sociedad de Lucha contra el Cáncer Cuenca 5%
Conclina Hospital Metropolitano: 4%
Otros 35%

Respecto a nuestra cartera de producto, continuamos atendiendo órdenes hacia los más antiguos que comercializamos, principalmente Antmed, Coeur, Durico, Biogel e Infab, con sus productos de jeringas y conectores, papel termosensible, guantes quirúrgicos y artículos de protección radiológica.

La proporción de venta de productos es de 57% de productos para medio de contraste y el 43% el resto de productos, dentro de los cuales los principales son:

Papel térmico: 8%
Jeringas: 15%
Conectores: 2%
Protección radiológica: 10%
Otros: 8%

Respecto a los productos de radioterapia, la obligatoriedad de que los pueda vender previa la obtención de registro ha provocado una disminución en el nivel de ventas. Es por esta razón que se iniciaron las gestiones para el registro de los insumos de inmovilización de Orfit y del equipo de braquiterapia de Bebig. Y continuaremos tramitando las solicitudes para los demás productos que siempre han formado una parte importante de nuestra oferta.

El margen de utilidad bruta promedio de este año fue del 35.3%, que está al nivel del promedio de los últimos 5 años. Sin embargo, fue menor al 2018, año en el que se logró un margen interesante del 37% gracias a costos más convenientes de compra de medio de contraste que se había logrado en ese año. Con el resultado en ventas antes anotado la utilidad bruta fue la siguiente:

Ventas totales:		821.569,41
Menos: Costo de Ventas:	(-)	530.859,14
Utilidad Bruta:	**290.710,27**	
Gastos de Nómina	(-)	99.896.55
Gastos Generales:	(-)	165.000.86
Gastos Financieros:	(-)	23.724.46
Total Gastos		288.621.87
Utilidad neta:		**2.088.40 (*)**

(*) Antes de impuesto a la renta, participación de trabajadores y reserva legal.

El gasto general (Gastos administrativos y de nómina) se ubicaron en 170.741,72. El rubro de mayor incidencia en ese gasto es el de nómina, el cual representa el 58.6% de ese valor. En el caso de los gastos administrativos, los rubros más importantes son el gasto en arriendos y mantenimiento que significan el 36.66%.

Si bien el gasto de personal ha sufrido un mínimo incremento del 2% respecto al año anterior ($ 100.209 en el 2019 frente a $ 102.586 en el 2018), al igual que el gasto administrativo que casi no varió ($ 170.741 en el 2019 frente a $ 171.007,81 en el 2018), La reducción de ventas junto con el incremento en el costo de ventas junto con un mayor gasto financiero provocó una sustancial reducción de la utilidad antes de impuestos, participación de trabajadores y reserva legal.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2019 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

3.1 Ampliación de giro de negocio

Como ya se mencionó, uno de los aspectos más importantes durante el año fue la decisión de ampliar el ámbito de negocio a la parte de servicios de imágenes mediante la adquisición de un tomógrafo de última generación a la empresa Siemens Healthcare, así como también el convenio *logrado con Ginecomed (Clínica de la Mujer).*

El costo del equipo fue de $ 175.000 más IVA, lo que da un valor total de $ 196.000. Los términos de pago se establecieron a través de un anticipo de $25.000 a la firma del contrato que se concretó en el mes de octubre. Un pago adicional de $ 25.000 fue acordado a inicios del 2020, así como también el pago del monto restante, financiado directamente por Siemens a 24 meses con un interés del 10% anual. La cuota mensual bajo estas condiciones quedó en $ 6.656,41.

Se aspira a que, en el transcurso del segundo semestre del 2020, los ingresos que genere la atención a través del equipo permitan cubrir los costos de financiamientos y operación de esta nueva división de servicios.

3.2 Cartera:

En lo que respecta a cuentas por cobrar, la cartera presenta un rubro importante con dificultades de cobro, por cuanto está pendiente el pago del contrato con el Hospital Teodoro Maldonado Carbo por un monto total de $ 173.850, a pesar de que se cumplió con todas las formalidades del caso, incluida la firma del acta de entrega-recepción del producto. Este incumplimiento provocó un considerable desfase en el flujo de caja de la empresa, con las consecuencias financieras que eso conlleva. Tal es así que la gerencia se vio obligada a recurrir a créditos de empresas financieras e

incluso préstamos de socios para cubrir los requerimientos de capital de trabajo que el negocio requiere.

Esto provocó un incremento considerable del pasivo a corto plazo y los consiguientes costos financieros por comisiones e intereses en relación al año anterior, afectando directamente al resultado final del período. Se triplicó el valor de gastos financieros, con un valor de $7.542,92 en el 2018 frente a $ 23.724,46 en el 2019.

Aparte del retraso antes descrito, tuvimos el caso de la empresa Salumed que aún no ha cancelado la totalidad de sus facturas, lo cual representa un total de $ 6.700 pendientes de cobro. Al respecto se realizaron las gestiones con un abogado que inició las gestiones con miras a obtener un cobro extrajudicial. De no tener resultados positivos, se procederá a procurar el cobro por la vía judicial.

3.3 Recursos Humanos

La estructura organizacional no se ha modificado y se mantiene de la siguiente forma:

1 Gerente General
1 Jefe Administrativa
1 Asistente Operativa
1 Ejecutiva Comercial
1 Coordinador de Bodega y Despachos
1 Asistente Administrativo

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.

Se procedió a otorgar al personal de la facilidad del seguro de vida y asistencia médica a través de la empresa BMI y el bróker Tecniseguros, compartiendo los gastos en una proporción del 70% para la empresa y 30% para el personal.

3.4 Alianzas estratégicas

Desde el 2018 mantenemos una relación comercial con la empresa MARKET SOLUTIONS-PROMEDICINAS, para la distribución en la región Costa, especialmente en la ciudad de Guayaquil y sus áreas de influencia. Los resultados han sido satisfactorios y en el 2019 continuamos ese convenio a la espera de continuar obteniendo ingresos por la gestión de la mencionada empresa.

Como se mencionó antes, con la visita del representante para Latinoamérica, logramos consolidar la relación comercial con la empresa alemana MEDTRON AG para la distribución y soporte técnico de inyectores de medio de contraste.

Con Alternative Exporta USA nos encontramos en el proceso de tramitación de permisos sanitarios para el lanzamiento del medio de contraste para resonancia marca Cyclolux, que aspiramos a lanzar al mercado en el 2020, con la posibilidad de incrementar nuestro nivel de ingresos mediante la venta a los actuales clientes y con la expectativa de que 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.

Es importante también mencionar que continuamos como distribuidores autorizados de la empresa Siemens, lo cual también representa un vínculo comercial positivo que permitirá el crecimiento de la compañía.

3.5 Nuevos registros de productos

Por exigencia de las autoridades sanitarias, se procedió a realizar la solicitud de registro de los productos de protección radiológica, cuya distribución la tenemos en virtud de nuestro acuerdo de representación exclusiva que mantenemos con la empresa INFAB Corp. USA. Se revisó hacia finales de año el registro sanitario de los mencionados productos, por lo que estamos en posibilidad de comercializarlos en entidades privadas y públicas.

De igual forma recibimos el registro de los productos de inmovilización y posicionamiento que ofrecemos gracias al convenio con la marca ORFIT de Bélgica.

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 2018 en comparación con el 2017. Cabe indicar que en todos los casos se ha producido un crecimiento satisfactorio y de acuerdo con los objetivos planteados.

RESULTADOS COMPARATIVOS 2018-2019

CUENTA/AÑO	2018	2019	Dif.	%
ACTIVO CORRIENTE	343.002,10	616.352,01	273.349,91	79,69%
PASIVO CORRIENTE	135.463,01	175.329,30	39.866,29	29,43%
ACTIVO C. / PASIVO C.	2,53	3,52	0,98	38,83%
PASIVO LARGO PLAZO	33.925,02	34.020,24	95,22	0,28%
PATRIMONIO	137.187,06	133.221	-3.965,72	-2,89%

INGRESOS	936.257,74	821.569,41	-114.688,33	-12,25%
COSTO DE VTAS	587.948,95	530.859,14	-57.089,81	-9,71%
UTIL BRUTA	348.308,79	290.710,27	-57.598,52	-16,54%
Margen de utilidad (Util/Ingreso)	0,37	0,35	-0,02	-4,89%
GASTOS GENERALES	281.141,81	294.675,99	13.534,18	4,81%
UTIL/PERDIDA (*)	67.166,98	-3.965,72	-71.132,70	-105,90%

(*) Deducido el 15% de valor a trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal.

5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2020.

Entre los proyectos importantes que se tienen para el 2020 tenemos:

- Lanzamiento del medio de contraste para resonancia magnética CYCLOLUX SANOCHEMIA
- Inicio de operación del área de servicios de tomografía en la Clínica de la Mujer.
- Incremento de ventas a través de actividad de visita constante de personal de ventas. Se analizará la conveniencia de incrementar el staff comercial.

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 dinamizar la cartera de clientes y la presencia de la empresa hacia otras ciudades del país.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente,

Xavier Reyes
GERENTE GENERAL