

## INFORME DE GESTION AÑO 2014

En cumplimiento legal y estatutario, presentamos los acontecimientos más significativos del año 2014 de la sociedad.

### RESUMEN EJECUTIVO

Entorno político y económico del año 2014:

#### Políticos:

En términos del ambiente político, en 2014 se vivió lo propio por ser un año electoral en donde la aplicación de la ley de garantías y la misma incertidumbre previa a elecciones hacen que los procesos de contratación pública se "estanchen" o se dilaten hasta el momento de la posesión presidencial e inclusive meses después. Desde el punto de vista de la política externa, el país ha mantenido buenas relaciones con los países vecinos sin mayores impactos negativos a los ya conocidos o esperados como es el caso de Venezuela particularmente.

En Colombia, continuó la incertidumbre en el sector salud decretada desde finales de 2009; algunas entidades como Saludcoop continúan intervenidas, y la posibilidad de un cambio radical con el proyecto de reforma a la salud se hundió en el Congreso de la Republica dejando la posibilidad del establecimiento de cambios por decreto que pueden ser realizados por necesidad del ejecutivo. Lo anterior genera incertidumbre ante el anuncio de control de precios a medicamentos y dispositivos médicos que serán definidos por decreto. La cartera de algunas entidades importante como Coomeva y Saludcoop se ha ido "normalizando" con una rotación cercana a los 180 días.

En Ecuador, se comenzó a mover el mercado de prótesis nuevamente pero ya bajo la tutela del ministerio de salud lo cual generó cambios importantes en las modalidades de compra. Así mismo el ministerio no quiere hacerse cargo de los talleres de O&P por lo que se prevé que para 2015 estos talleres pasen a otras dependencias del estado con sus consecuentes cambios en el manejo técnico y administrativo. Se logró incursionar en el mercado de las FFAA y en el del seguro social con resultados satisfactorios. La apertura del taller en Quito y la alianza estratégica con Ortopedica Freyre, fueron vitales para la incursión en estos segmentos.

Perú continúa sin mayores cambios en el sector salud, la corrupción de las entidades hospitalarias es un punto "álgido" y evidente en cualquier tipo de negociación lo que hace muy compleja la penetración de compañías como la nuestra en este tipo de cuentas. Sin embargo, se ha hecho una muy buena labor de acercamiento y convencimiento basados en la calidad y respaldo de nuestros productos. La apertura del taller en Lima ha sido vital para "romper" el paradigma del mercado peruano que se mantuvo por muchos años en un retraso importante en términos del área de O&P en gran parte dado por estas prácticas anteriormente mencionadas.

#### Económicos:

La tasa de crecimiento económica estuvo cercana a un 4,6%, que es un muy buen índice comparado con los otros países de América Latina y a nivel global incluso. El desempleo viene

**Otto Bock HealthCare Andina Ltda.**  
 NIT: 830.109.997-9  
 Calle 138 # 53-38  
 PBX + (57-1) 861 9988, Fax + (57-1) 861 0868  
 info@ottobock.com.co | www.ottobock.com.co  
 Bogotá - Colombia.



disminuyendo del 11,1% al 8,72%. La inflación del 3,63% que es en términos absolutos más baja de lo esperado comparada con el presupuesto del Banco de la República del 4%, ya representa el resultado de una gestión, mejorando la capacidad adquisitiva de los ciudadanos; las decisiones del Banco de la República han sido acertadas logrando mantener la tasa de interés baja con una DTF a 90 días del 4,23%; El mayor cambio macroeconómico que afectó fuertemente a todas las empresas que como la nuestra dependen mucho de la importación de productos fue la devaluación acelerada del peso frente al dólar que fue del 24%. El IPC del 2.014 fue de 3,66% y el incremento salarial decretado para 2014 fue de 4,6%.

A continuación se analizan los resultados e iniciativas más importantes en términos de los 4 parámetros del "Tablero de comando" definido para la Gerencia General.

#### Aspectos Financieros:

El año 2014 fue un año difícil por el entorno anteriormente mencionado sin embargo, el resultado tanto en ventas como en Ebitda puede considerarse "aceptable". En términos generales crecimos un 6,65% vs el año inmediatamente anterior y alcanzamos el 94% del presupuesto de ventas estimado para el año. Colombia tuvo un muy buen desempeño en ventas \$15.558.931.637 y crecimiento 5,19% vs 2013 en el segmento de ortopedias logrando disminuir el "gap" en ventas dejado por las sucursales de Ecuador y Perú. Ecuador quedó en el 68,14% vs el presupuesto del año debido a que la apertura del taller se logró hacer el Q1 y algunos negocios importantes salieron antes de esta fecha o los pliegos de licitación no se ajustaron a las posibilidades de la empresa. Perú, también quedó al 69,34% del presupuesto estimado, pero se considera una muy buena gestión si la comparamos con la del año 2012 y que se realizó la apertura del proyecto del taller en Q1 con un retraso importante versus lo estimado previamente en los estudios de factibilidad. El cambio del representante comercial a comienzos del año fue fundamental para la obtención de estos resultados. La compañía alcanzó 17.964 Millones de pesos en ventas. Las tres áreas de negocios se comportaron de la siguiente manera: 1) Ortopedias locales, cumplió con un 101,82% vs el año anterior cumpliendo al 120,67% con el presupuesto; 2) servicios prestados a través del taller creció 36,15% vs año anterior pero estuvo un 47,49% vs presupuesto, para este resultado fue muy importante la expansión de los negocios de Medical Care en Perú, Ecuador y la venta de productos "Block Busters". y 3) exportaciones, se mantuvieron igual vs el año anterior, y estuvimos en línea con el presupuesto, dado los retrasos en la entrada en operación de los talleres de Lima y Quito. El Margen bruto estuvo en 44,6% de las ventas vs 48,5% de presupuesto. Los gastos de operación estuvieron en un 41,7% de las ventas vs un 40,3% presupuestado.

Teniendo en cuenta lo anterior el resultado en términos de Ebit y Ebitda, es de un 6,5% y un 9% vs un Ebit 7,5% y Ebitda 10,8% presupuestado y un 1,4% de utilidad neta después de impuestos vs 7,5%, en presupuesto. Este resultado estuvo impactado negativamente por la diferencia en cambio que fue de 944,7 Millones de pesos lo cual representa un 52,95% del Ebitda.

El resultado de cartera a final de año estuvo en 134 días vs 98 del año anterior, debido al pobre comportamiento de pagos de algunos aliados estratégicos tales como Kamex, Ortopedia Americana, Ortepol y otros como Cirec. Los pagos al corporativo se han visto impactados por las fuertes inversiones hechas en 2013 y 2014 con recursos propios que alcanzaron la suma de 2.240 Millones de pesos; los pagos a proveedores locales quedaron a 45 días.

Referente a los inventarios, obtuvimos una rotación promedio de 10 veces. El manejo y control del inventario fin de año fue excelente, igual que el año anterior; arrojando diferencias mínimas de un total de inventario de 2.342 millones con una reserva de 161 millones de productos de baja rotación u obsoletos vs 1.615 Millones de inventario con reserva de 113 Millones del año anterior. Los cambios proyectados en el área fueron efectivos en términos generales.

**Otto Bock HealthCare Andina Ltda.**

NIT: 830.109.997-9

Calle 138 # 53-38

PBX + (57-1) 861 9988, Fax + (57-1) 861 0868

info@ottobock.com.co | www.ottobock.com.co

Bogotá - Colombia.

Por último, a mediados de 2014 hicimos el cambio en el líder del área de finanzas lo cual ha dado un nuevo aire al área y una nueva dinámica de apoyo a la gerencia y al proceso comercial de la empresa.

#### Aspectos relacionados con el cliente/mercado:

En 2014, continuamos con la ejecución trazada en nuestro plan estratégico manteniendo nuestra posición en las Fuerzas Armadas ejecutando exitosamente el contrato obtenido en 2012 y ganamos en Diciembre de 2014 un contrato por más de 19 mil millones de pesos con el Hospital Militar vigente hasta Junio de 2018. Este contrato nos permitirá seguir desarrollando este segmento con mejor tecnología mejor equipamiento y continuar con nuestro proceso de expansión a nivel nacional. Así mismo a través de nuestro aliado estratégico Kamex, pudimos continuar el negocio de la Dirección de Sanidad del Ejército y el de la Dirección de Sanidad de la Policía Nacional, este último bajo un esquema de unión temporal con un contrato vigente hasta el primer semestre de 2016. Estos negocios nos mantienen como el líder en el mercado de prótesis en Colombia con Market Share cercano al 80%.

El programa de alianzas estratégicas se mantiene estable y en Diciembre de 2014 se cerró la compra del 51% de las acciones de Orthopraxis con una inversión de \$1.714,7 Millones de pesos, convirtiéndonos automáticamente en la compañía con mayor presencia de servicios en la ciudad de Medellín y el Departamento de Antioquia

De otro lado, continuamos expandiéndonos a nivel nacional con el ánimo de tener mayor presencia a nivel regional y dar soporte a las nuevas modalidades de contratación del estado, las EPS y a las nuevas líneas de productos como Mobility y Ortesis; en 2014 se aprobaron inversiones para el montaje talleres propios en Bucaramanga y Barranquilla, las cuales se esperan estén operativas en Q1 y Q2 respectivamente.

Los resultados en Mobility son considerados como "outstanding" en términos de crecimiento y posicionamiento de marca en entidades tan importantes como Saludcoop y Coomeva; Ortesis es un área que continúa rezagada y amerita el cambio radical de nuestro proceso de comercialización si queremos algún impacto para 2015.

El Centro de excelencia a pesar de no encontrarse en un óptimo nivel mejoró su operatividad respecto al año anterior debido al cambio de sede, tal y como se previó en el informe anterior y a la mayor afluencia de pacientes de alta tecnología. Así mismo el área de Showroom ha dado resultados muy positivos en la venta de elementos de Movilidad y Ortesis abriendo un nuevo canal de ventas que se mantendrá en el esquema de las nuevas sucursales en el resto del país.

En el área de exportaciones, tanto en Ecuador como Perú se abrieron nuevas oficinas y talleres tal como se ha mencionado anteriormente y se contrataron personas en Servicio a Clientes y en contabilidad (Servicios profesionales) con la finalidad de tener una mejor atención y operación y un mayor control en el proceso contable para 2015.

#### Aspectos relacionados al proceso:

En cuanto a los procesos operativos seguimos invirtiendo en infraestructura cumpliendo estándares de calidad. En Junio de 2014, fuimos recertificados en las normas ISO 9001 e ISO 13485. Se inauguró oficialmente en Febrero de 2014 la nueva sede de la empresa con la presencia del CEO de la compañía Sr. H.G. Nader, con muy buenos comentarios al respecto.

**Otto Bock HealthCare Andina Ltda.**

NIT: 830.109.997-9

Calle 138 # 53-38

PBX + (57-1) 861 9988, Fax + (57-1) 861 0868

info@ottobock.com.co | www.ottobock.com.co

Bogotá - Colombia.



Así mismo se hizo la donación de quipos al Hospital Militar por un valor comercial cercano a los 500 millones de pesos.

Se implementó el "concepto de servicio" en el centro de excelencia el cual abarca una atención personalizada e integral a los pacientes que sean atendidos allí. Este concepto se replicará en todas las operaciones de la empresa nacionales como internacionales.

Se implementó la integración de hardware y software para efectos de comunicaciones con las sucursales de Quito y Lima, así mismo en Lima se realizó la implementación del Software corporativo Opedia como piloto para el resto de la región.

#### Aspectos de Recursos Humanos:

En 2014 Recursos Humanos continúa enfocado en el cumplimiento de los requisitos legales tanto en el campo de salud ocupacional como en lo laboral, al establecimiento de un proceso de selección y contratación adecuado, al crecimiento y capacitación de la planta de personal y generar los cambios adecuados para el mejoramiento del clima organizacional.

En cuanto al clima organizacional y al bienestar de los empleados, se realizaron actividades de integración a fin de año y algunas otras como el día de los niños con los hijos de los empleados y la celebración de los cumpleaños. El resultado de la encuesta de 2014 es de 4.4 sobre 5.0 vs un 4.0 en 2012.

Se cumplieron con los planes de capacitación proyectados y se realizó la atracción de talento humano calificado obteniendo como resultado la contratación de 3 técnicos nuevos del SENA.

En cuanto a situaciones jurídicas pendientes al cierre del año 2014 no se tienen litigios pendientes o acciones legales de tipo laboral en contra de la empresa.

En cuanto a la comunicación, los grupos primarios se mantienen funcionando y han comenzado a cumplir con su objetivo de comunicación efectiva de manera intrínseca; el propósito para el 2015 es que estos grupos continúen interactuando entre las diferentes áreas y en el sentido vertical y horizontal de la organización bajo el ambiente del Sistema de gestión de Calidad.

La planta de personal paso de 46 a 48 empleados al cierre de 2014.

#### Información adicional

En cumplimiento del artículo 47 de la Ley 222 /95 modificada con la Ley 603 del 27 de Julio /2.000 nos permitimos informar el estado de cumplimiento de normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la sociedad.

En cumplimiento del artículo 1 de la Ley 603 de Julio 27/2.000 puedo garantizar ante socios y ante autoridades que los productos protegidos por derecho de propiedad intelectual están siendo utilizados en forma legal, es decir con el cumplimiento de las Normas respectivas y con las debidas autorizaciones; y en el caso específico del Software de acuerdo con la licencia de uso que viene con cada programa; y que además las adquisiciones de equipos son controladas de tal manera que nuestros proveedores satisfagan a la empresa con todas las garantías de que estos son importados legalmente.

Se deja constancia que la información exigida por el Artículo 369 del Código de Comercio, está a disposición de los socios.

**Otto Bock HealthCare Andina Ltda.**

NIT: 830.109.997-9

Calle 138 # 53-38

PBX + (57-1) 861 9988, Fax + (57-1) 861 0868

info@ottobock.com.co | www.ottobock.com.co

Bogotá - Colombia.



# ottobock.

Así mismo, conforme a lo estipulado en la misma disposición y lo ordenado por las Circulares de la Superintendencia de Sociedades, este informe, el balance general y los demás documentos exigidos por la Ley, fueron puestos a disposición de los Socios con la debida anticipación, previa revisión y análisis del comité de gerencia de la empresa, organismo que lo aprobó en su totalidad.

En cumplimiento del Decreto 1406 de 1.999 en sus artículos 11 y 12 nos permitimos informar que la empresa ha cumplido durante el período sus obligaciones de autoliquidación y pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

Que los datos incorporados en las declaraciones de autoliquidación son correctos y se han determinado correctamente las bases de cotización.

Que son correctos los datos sobre los afiliados al sistema.

Que la empresa como aportante se encuentra a paz y salvo por el pago de aportes al cierre del ejercicio de acuerdo con los plazos fijados.

Que no existen irregularidades contables en relación con aportes al sistema, especialmente las relativas a bases de cotización, aportes laborales y aportes patronales.

La Gerencia General agradece muy sinceramente a los ejecutivos, empleados y proveedores en general, el apoyo y la dedicación que nos brindaron en cada momento, para el logro de los resultados que hoy estamos presentando, el cual es acompañado con los indicadores de Gestión, anexo, el cual hace parte integral del presente informe.

De acuerdo a lo establecido en la Ley 1675 de 2013, artículo 87 se deja constancia que los administradores no entorpecieron la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores de la sociedad.

De acuerdo a lo establecido en la Ley 222 de 1995 copia de este informe de Gestión fue entregado oportunamente a la Revisoría Fiscal para que en su dictamen informe sobre su concordancia con los Estados Financieros.

A los Señores Socios una vez más, muchas gracias por su confianza y apoyo.

Marzo 16 de 2015

  
**MARIO H. BUENDÍA ARENAS**  
Gerente General

**Otto Bock HealthCare Andina Ltda.**  
NIT: 830.109.997-9  
Calle 138 # 53-38  
PBX + (57-1) 861 9988, Fax + (57-1) 861 0868  
info@ottobock.com.co | www.ottobock.com.co  
Bogotá - Colombia.