

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2014**Antecedentes**

El año 2014 presentó una desaceleración en el crecimiento de la economía, con una reducción del PIB de 4.6% en el 2013 a 3.8% en el 2014¹. Además se evidencia una reducción de los precios del petróleo, lo cual afecta directamente a la economía y se observa un ritmo de crecimiento menor a años anteriores de la oferta monetaria y la liquidez total².

Dentro de este escenario la empresa continuó con sus actividades, las cuales se enfocan en las áreas de Cardiología, Quirófanos, Cuidados Intensivos, Neonatología, Maternidad, y Terapia Respiratoria.

Durante el mes de agosto del año 2012, debido a problemas con la SENA E por la importación de boquillas pediátricas de COSMED, contamos con un crédito para la compra de equipos e insumos en esta empresa por USD 2,000, crédito que aún tenemos vigente.

Mercado y ventas

Nuestro mercado está enfocado principalmente en el sector privado, tanto en hospitales como en consultorios, y, este año tenemos alcance en el área pública, especialmente en lo referente a mantenimiento de equipos.

Hemos tenido mayor aceptación con nuestros productos en el segmento de cardiología especialmente con las pruebas de esfuerzo, con los electrodos descartables y electrodos de grafito. Otros productos con buena aceptación han sido los espirómetros, las boquillas adultas, gel y sensores de SpO2.

¹ Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador, Resultado de las variables macroeconómicas, 2014.IV, p.12.

² Reporte Económico No. 71, Observatorio de la política fiscal, Ecu. Jaime Carrera, febrero 2015, p. 7.

El año 2014 fue un año que ha reducido sus ventas, aunque los primeros meses del año, fueron los que presentaron el menor nivel. Las ventas representaron el 73% de las ventas totales. En cuanto a mantenimiento, esta es una rama de la empresa que ha incrementado su participación en este año, para el cual a diciembre representó el 26% de las ventas totales. Además, su importancia radica en la diversificación de nuestros clientes permitiéndonos acceder al sector público.

En lo que respecta a la cobertura, contamos con una cobertura en varias provincias, gracias a que contamos con el apoyo de distribuidores a nivel provincial.

El valor en inventario en mercaderías en 2012 fue de \$48.301,92, mientras que en el 2014 el inventario de mercadería fue de \$43.774,90, lo cual evidencia un problema de rotación de mercadería.

Aspectos financieros

En cuanto al aspecto financiero se refiere, se puede evidenciar que las ventas se han reducido en un 28.97% respecto al año anterior, debido a esto se obtuvo un resultado negativo de USD \$7.563,98. Se evidencia una crisis económica generalizada a nivel nacional.

En el año 2014 recibimos una causal de disolución por parte de la Superintendencia de Compañías, debido a que la Pérdida de Ejercicios Anteriores superaba en más del 50% del Capital Suscrito, por esta razón, se reunió el 01 de Noviembre de 2014 la Junta General de Accionistas y los directores de la Compañía resolvieron aprobar la absorción de las pérdidas contables acumuladas registradas contablemente en la cuenta denominada "Pérdidas Ejercicios Anteriores", con la cuenta denominada "Préstamos de Accionistas".

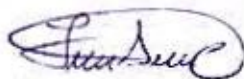
Además se aprobó que, una vez concluido el ejercicio fiscal 2014, en caso de existir, la absorción de los resultados negativos obtenidos durante el ejercicio corriente, de igual manera con la cuenta "Préstamos de Accionistas".

La proporción de mercado que poseemos es aún pequeña y durante este año no hemos tenido la posibilidad de diversificar nuestros productos, debido a medidas de restricciones a las importaciones que el gobierno ha implementado, como medida a los desequilibrios de la balanza comercial, hechos que encarecen los precios de los equipos importados y reducen nuestra capacidad de competitividad frente a otras empresas y esto nos presenta mayores dificultades para la importación de nuevos productos.

Conclusiones y recomendaciones

Este año buscamos aumentar nuestro alcance de mercado, llegando a más clínicas y hospitales en las provincias en las cuales aún no hemos logrado alcanzar una cobertura, con el fin de ganar un mayor espacio.

Para el año 2015 estamos centrando los servicios de la empresa en los ámbitos en los cuales nos perfilamos más competitivos. Así también, queremos encontrar nuevos productos que nos permitan mejorar el nivel de ventas y diversificar nuestra oferta.



Fernanda Aragón
Gerente General
INNOVATECMED