

# **INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE MEDICINA GLOBAL GLOMEDICAL CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016.**

Quito, 15 de marzo del 2017

A los señores Socios de:

**MEDICINA GLOBAL GLOMEDICAL CIA. LTDA.**

Presente.

De mis consideraciones:

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 GLOMEDICAL Cia. Ltda. durante el ejercicio económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2016.

## • **SITUACIÓN DEL MERCADO ECUATORIANO**

El Gobierno ha continuado invirtiendo significativamente en el sector de la salud. Según el Informe de Gestión Presupuestaria preparado por la Coordinación General de Planificación y publicado por el Ministerio de Salud Pública, en el año 2016 se asignó en este sector \$2.430 millones frente a \$2.274 millones ejecutados en el 2015. Esto nos ha permitido mantener nuestra participación en el mercado del sector público.

De acuerdo a la perspectiva del Gobierno, la salud es un área prioritaria por lo que la asignación presupuestaria continúa. Con esta asignación presupuestaria se había previsto mantener a los hospitales, centros y subcentros de salud, unidos en un Sistema Universal de Salud. Sin embargo, debido a la caída del precio de crudo de petróleo, el gobierno ha visto mermado sus ingresos y por lo tanto ha tenido que reformular su presupuesto en este sector, lo cual ha significado un impacto en nuestras expectativas frente a este mercado y nos ha obligado a reorientar nuestras estrategias comerciales previstas para el año 2017, tomando en cuenta que el presupuesto gubernamental para el sector salud se ha establecido en \$ 2.434 millones de dólares.

## • **SITUACIÓN DE MEDICINA GLOBAL GLOMEDICAL**

El presente informe abarca la gestión realizada en el 2016. En este año se presentaron ciertas transiciones que afectaron el normal desenvolvimiento de la Empresa, entre las cuales podemos destacar las condiciones cambiantes del mercado en materia de requisitos y exigencias tanto por las instituciones del sector público como del sector privado.

La situación económica que vive el país y las condiciones económicas implantadas bajo el presente

régimen han influido en la preparación de los estados financieros. Por tanto, éstos deben ser leídos bajo dichas circunstancias. Para su conocimiento y aprobación adjunto los siguientes estados financieros:

- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados.
- Estado de Flujo de Efectivo.
- Estado de Cambios en el Patrimonio.
- Notas a los Estados financieros.

#### • **VISIÓN Y ESTRATEGIA**

En este año la administración enfocó sus actividades hacia generar cambios profundos buscando que la Compañía se convierta en uno de los grandes proveedores del sistema hospitalario público de las principales ciudades del país.

Para esto hicimos varios esfuerzos para continuar repotenciando nuestra Fuerza de Ventas y, en conjunto con nuestro personal administrativo se han mantenido dos áreas que son de gran importancia para la Compañía, consolidando de esta forma las áreas de Importaciones y de Compras Públicas.

La estrategia de la Empresa se fundamentó en criterios de excelencia, para ello se continúa repotenciando la atención de servicio al cliente, cumplimiento de garantía en repuestos, servicio técnico personalizado y una adecuada capacitación a nuestros clientes con el objetivo de lograr una mayor satisfacción.

#### • **INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

Durante el 2016 se han realizado varios esfuerzos para minimizar nuestro stock de inventarios. Dicha política nos ha permitido lograr un retorno de capital en efectivo por aproximadamente \$142 mil dólares en este año lo cual ha servido para lograr una disminución de nuestros pasivos corrientes.

En el año 2016 se ha logrado reestructurar nuestro pasivo dando como resultado un mayor financiamiento a largo plazo y una disminución de nuestros pasivos corrientes. Este objetivo nos ha permitido aliviar nuestro flujo de caja de corto plazo.

En el área de mantenimiento se continúa con la inversión de recursos a través del servicio puerta a puerta para la atención a los clientes con la prestación de servicios preventivos y no correctivos de los equipos, lo cual nos ha dado resultados positivos dentro de la aceptación de nuestros clientes dándoles un valor agregado en nuestro servicio de posventa.

#### • **OPERACIÓN Y PRODUCTIVIDAD**

En el año 2016 hubo un decremento global de las ventas en relación al año anterior, debido básicamente a la contracción del sector público por la crisis económica que atraviesa del país. Tal como se presenta a continuación:

Participación zonal - 2016		Participación zonal - 2015	
Guayaquil	247.104	Guayaquil	399.495
Cuenca	153.450	Cuenca	462.236
Quito	1.968.138	Quito	2.305.427
<b>TOTAL</b>	<b>2.368.692</b>	<b>TOTAL</b>	<b>3.167.158</b>

Las ventas por línea de producto se presentan a continuación:

Participación por líneas- 2016		Participación por líneas - 2015	
Equipo médico hospitalario	1.362.198	Equipo médico hospitalario	2.024.110
Equipo terapia respiratoria	436.573	Equipo terapia respiratoria	448.699
Ventas de insumos	312.087	Ventas de insumos	425.700
Prestaciones de servicios	257.059	Prestaciones de servicios	264.240
Ventas de activos fijos	775	Ventas de activos fijos	4.409
<b>TOTAL</b>	<b>2.368.692</b>	<b>TOTAL</b>	<b>3.167.158</b>

#### • ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

El personal de la Compañía ha tenido cierta rotación durante este año, especialmente en las áreas de ventas y contabilidad. Sin embargo, se han logrado avances en la presentación de la información financiera – contable. A la fecha de este informe se ha logrado conformar un adecuado equipo de trabajo, el cual esperamos nos permitirá cumplir con las metas propuestas para el año 2017.

#### • ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El resultado del periodo 2016 nos ha dado una utilidad contable de \$ 77,335 antes de impuestos y participación a trabajadores, tal como sigue:

Utilidad Contable	77,335.11
15% Participación a trabajadores	-11,600,27
Utilidad antes de impuestos	65,734.84
27% Impuesto a la renta	-30,198.10
<b>Utilidad neta</b>	<b>35,536.74</b>

Los gastos totales en este año significaron alrededor del 45% de nuestros ingresos totales, lo cual tuvo un menor impacto en el resultado de este periodo en comparación al año anterior que fue del 49%. Se espera para el próximo año disminuir la relación porcentual de los gastos administrativos y de ventas debido a la política de minimización de costos y optimización de recursos.

La compañía continúa con una importante carga financiera debido a los préstamos vigentes, sin embargo, se espera que en el próximo año logremos una disminución de estos costos financieros. En este periodo ascendieron a \$ 89 mil dólares de los cuales se incluyen \$ 27 mil dólares como reconocimiento de intereses a uno de los socios de la Compañía.

La estrategia de mediano y largo plazo está direccionada hacia fortalecer el mercado de

arrendamiento de equipos y accesorios médicos ya que la competencia se ha visto incrementada con la importación de nuevas marcas cuyos costos son más bajos. Sin embargo, el know how del negocio ha permitido a la Compañía mantener cierta ventaja competitiva frente a los actuales y nuevos competidores dentro del mercado ecuatoriano.

El haber establecido la prestación de servicios a clínicas y atención directa a pacientes particulares nos ha permitido mantener importantes ingresos dentro del ejercicio económico 2016. Estos alcanzaron los \$ 257 mil dólares en este año.

Esperamos consolidarnos como uno de los mayores proveedores en venta y arrendamiento de equipos y accesorios médicos en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca con el fin de mantener e incrementar nuestra participación en este mercado.

- **RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS**

La administración recomienda no repartir dividendos a los socios y que la utilidad neta del ejercicio económico 2016 sea acumulada como Utilidades Retenidas mientras se fortalece la situación patrimonial de la empresa. Esto permitirá afianzar los objetivos que persigue la Compañía, así como fortalecer la imagen ante los clientes y proveedores.

Para el siguiente ejercicio 2017, se recomienda continuar con los programas (ofertas y descuentos) y proyecciones a fin de incentivar el crecimiento de la empresa. El negocio se afianzará en los arrendamientos de equipos y accesorios médicos ya que la venta de equipos especializados se ha visto afectada por la aparición de competencia desleal la cual ofrece productos de baja calidad a un bajo costo. Sin embargo, se tratará de ofertar otros productos y servicios complementarios a los actuales manteniendo una política racional que nos permita la reducción de costos y gastos.

Sin más por el momento quedo de ustedes muy agradecido.

Atentamente,



Patricio Coronel Aguirre  
GERENTE GENERAL  
GLOMEDICAL CIA. LTDA.