

# 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 2017.

Quito, 15 de marzo del 2018

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 Cía. Ltda. durante el ejercicio económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2017.

## • 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 2017 se asignó en este sector \$2.722 millones frente a \$2.333 millones ejecutados en el 2016. 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 2018, tomando en cuenta que el presupuesto gubernamental para el sector salud se ha establecido en \$ 2.722 millones de dólares.

## • SITUACIÓN DE MEDICINA GLOBAL GLOMEDICAL

El presente informe abarca la gestión realizada en el 2017. 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.

## • VISION 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.

Con miras hacia lograr una empresa de excelencia la Administración en octubre de este año inició un proceso de cambio organizacional con el objetivo de elevar los estándares de calidad en la atención de servicio al cliente tanto interno como externo, para ello a través de un asesor externo ha arrancado una serie de capacitaciones y entrenamientos al personal de la Compañía.

## • INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Durante el 2017 se tuvo como objetivo minimizar nuestro stock de inventarios. Sin embargo, el crecimiento del mercado proyectado por la Compañía ha obligado a la Administración a incrementar su inventario de mayor rotación. Dicha política originó que nuestro inventario de mercaderías se incremente en aproximadamente \$276 mil dólares en este año, es decir un 17%, lo cual ha afectado nuestra posición financiera corriente.

En el año 2017 se reestructuró nuestro pasivo total debido principalmente a la proyección de la Compañía en continuar con un crecimiento sostenido para el siguiente año, obligando a la Administración a contratar nuevos créditos de largo plazo, esto es, con el fin de salvaguardar el flujo de caja en miras de mantener y fortalecer la liquidez de la Empresa.

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 2017 hubo un crecimiento aproximado del 20% de las ventas en relación al año anterior, debido básicamente a la apertura del sector público en razón de la relativa mejora en la situación económica del país. Tal como se presenta a continuación:

Participación zonal - 2017		Participación zonal - 2016	
Guayaquil	348,919	Guayaquil	247,104
Cuenca	340,492	Cuenca	153,450
Quito	2,156,503	Quito	1,968,138
<b>TOTAL</b>	<b>2,845,914</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2,368,692</b>

En este año la Administración tomó la decisión de renombrar sus líneas de venta con el objetivo de visualizar más acertadamente la obtención de sus ingresos, con miras a la expansión del negocio. Las ventas por línea de productos y servicios se presentan a continuación:

Participación por líneas- 2017		Participación por líneas - 2016	
Línea neurocirugía	1,069,688	Equipo médico hospitalario	1,362,198
Línea terapia respiratoria	436,441	Equipo terapia respiratoria	436,573
Línea cirugía-quirófano	140,558	Ventas de insumos	312,087
Línea dermatología	313,371	Prestaciones de servicios	257,059
Línea esterilización	697,426	Ventas de activos fijos	775
Línea ginecología-urología	75,113		
Línea otros	2,562		
Prestaciones de servicios	110,725		
Ventas de activos fijos	30		
<b>TOTAL</b>	<b>2,845,914</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2,368,692</b>

## • ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

El personal de la Compañía se ha mantenido estable, además por el crecimiento proyectado para el siguiente año se realizaron varias contrataciones, en especial en el área comercial.

El departamento financiero – contable continúa consolidado, es por ello que se han logrado importantes avances en la presentación de información financiera. Por otra parte, debido a la obligatoriedad que tiene la Compañía respecto de implementar la facturación electrónica a partir de junio 2018, la Administración ha dispuesto la respectiva actualización del sistema informático contable.

A la fecha de este informe se ha logrado conformar un adecuado equipo humano de trabajo, el cual esperamos nos permita cumplir con las metas propuestas para el año 2018.

## • ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El resultado del periodo 2017 nos ha dado una utilidad contable de \$ 85,343.90 antes de impuestos y participación a trabajadores, tal como sigue:

Utilidad Contable	85,343.90
15% Participación a trabajadores	-12,801.59
Utilidad antes de impuestos	72,512.31
22% Impuesto a la renta	-35,141.93
<b>Utilidad neta</b>	<b>37,400.38</b>

Los costos totales en este año significaron alrededor del 47% de nuestros ingresos totales, lo cual tuvo un menor impacto en el resultado de este periodo en comparación al año anterior que fue del 52%. Esto se debe principalmente a la aplicación de mejores políticas de negociación. Se espera para el próximo año mantener la relación porcentual presentada en este año.

Los gastos totales para este año alcanzaron aproximadamente el 50% de nuestros ingresos totales, lo cual tuvo un mayor impacto en el resultado de este periodo en comparación al año anterior que fue del 45%. Esto se debe principalmente a las nuevas contrataciones de personal comercial. 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 principalmente a los nuevos préstamos, sin embargo, se espera que en el próximo año logremos una disminución de estos costos financieros. En este periodo ascendieron a \$ 91 mil dólares frente a los \$ 89 mil dólares del año anterior, tomando en consideración que se incluyen \$24 mil y \$ 27 mil dólares respectivamente 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 2017. Estos ingresos por venta de servicios nos permitieron alcanzar los \$ 111 mil dólares en este año frente a 257 mil dólares del periodo anterior.

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 objetivo 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 2017 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 2018, 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 el crecimiento de nuestras ventas y la reducción de costos y gastos.

Sin más por el momento quedo de ustedes muy agradecido.

Atentamente,



Patricio Coronel Aguirre  
**GERENTE GENERAL**  
**GLOMÉDICAL CIA. LTDA.**