



## **INFORME ANUAL DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA ORTHOPROT CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2014**

De acuerdo a la LEY DE COMPAÑIAS en sus art. 20,23, y 231 en lo que determina la obligación de las Compañías constituidas en el Ecuador y que estén sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, me permito presentar a ustedes señores socios de la Cia. ORTHOPROT CIA. LTDA. El informe anual de mi gestión tanto Administrativa como Financiera, para el efecto voy a desarrollar los siguientes puntos:

### **1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO MATERIA DE ESTE INFORME.**

- a) El objetivo más importante para el año 2014, fue la importación de las prótesis de rodilla, prótesis cadera y prótesis de cadera bipolar productos que ORTHOPROT tiene la distribución, pero lamentablemente no hubo el apoyo de los socios en cuanto a aportación, sin la liquidez pertinente no se pudo avanzar.
- b) El objetivo también fue aumentar sustancialmente las ventas, lo que tampoco se pudo dar, puesto que no hubo el compromiso de los médicos que en un principio quisieron colaborar con la empresa.
- c) Realizar ventas a nuestros mejores clientes que son los que pagan máximo a los 60 días, lo que no se ha logrado por la falta de liquidez en la empresa.
- d) Cancelar a nuestros proveedores, tema que se lo ha realizado en la medida que también nos pagaban nuestros clientes.
- e) Otro objetivo también fue bajar los costos fijos, en este tema si se logró en algo bajar los gastos fijos pues se lo realizó en algunos rubros como son en los arriendos, sueldos etc.

### **2.-CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO**

*... 100% de la capital social*

a.- Siendo la Junta General de Socios la máxima autoridad en una empresa, esta, en la Asamblea del 26 de Mayo del 2014, resolvió que la utilidad que genero el ejercicio económico del año 2013 pase a formar parte del Patrimonio, fortaleciendo así a la empresa, proceso realizado y que se refleja en el Balance General en el Patrimonio.

b.- De la misma manera siendo la Junta General de Socios la máxima autoridad en la Asamblea del 4 de octubre de 2014, resolvió solicitar una aportación extraordinaria de \$ 10.000.00 a cada socio, lo que hasta el momento no se ha podido cumplir o mejor dicho los socios no han aportado, en ciertos casos si han querido cumplir la resolución pero no en su totalidad, por lo que no se ha podido cumplir con la importación que solo con la aportación completa de los 10.000 por socio se podría cristalizar el objetivo de ORTHOPROT.

c.- Igualmente la Junta General de Socios en la Asamblea del 4 de octubre del 2014 resolvió que se solicite al Sr Carlos Paliz empleado de ORTHOPROT que firme la renuncia voluntaria dado que falto a su lugar de trabajo más de 3 días consecutivos y para no entrar en calificación de visto bueno, la Junta General de Socios ordena se proceda de esa manera.

d) En lo que se refiere a los sueldos de Gerente General, Gerente de Ventas, Contadora y Secretaria se respetó la resolución de la Asamblea del 4 de octubre del 2014, y se aplicó los sueldos como resolvió la asamblea.

**3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS, PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO EN EL AMBITO, ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

A) Un hecho importante fue la venta realizada a la Clínica Pichincha y que luego sin ningún criterio programaron los pagos hasta el año 2016, repercutiendo ostensiblemente en la liquidez de la empresa, y obstaculizando los pagos a los proveedores.

b) Otro hecho importante la importación de Taiwán del instrumental para prótesis de rodilla y cadera de la marca United Orthopedic Corp(dos instrumentales para prótesis de rodilla y dos instrumentales para prótesis de cadera y un instrumental para prótesis de cadera Bipolar). Proceso que lo realizo el Sr. Carlos Paliz Paloméque, en ese entonces asesor de la

en todo caso ningún análisis será considerado exhaustivo ni perfecto pues toda información contable y financiera está sujeta a un estudio más completo o adicional.

En nuestro caso en el cuadro adjunto podemos ver las variaciones y porcentajes en determinadas cuentas más importantes CUENTAS POR COBRAR como se detalla en el cuadro indicado en la clínica pichincha se ha logrado cobrar un 63% de la deuda , en la clínica el Batan se ha logrado en lo que se refiere a los inventarios de mercaderías se mantienen en inventario por la transición del año en el 2015 bajaran al costo de ventas mercadería que nos entregaron y se facturo en enero con fecha año anterior, se mantiene en la cuenta mercaderías en tránsito por no tener los documentos habilitantes y soporte en la Contabilidad, en las cuentas por pagar a proveedores también se ha bajado en su mayoría como es el Proveedor Braun que se le ha pagado un 50%.la cuenta por pagar otros están las comisiones que se pagaran a los médicos comprometidos con la empresa y que se encuentran ya distribuidos por nombres en el Pasivo de igual manera se ha aplicado las NIF (NORMAS INTERNACIONALES FINANCIERAS) en lo que se refiere al Patrimonio pues se encontraban los aportes de los socios para futuras capitalizaciones y como dice la técnica que si no se hace aumento de capital con estos valores en un año contable posterior automáticamente pasaran a cuentas de pasivo ósea por pagar esto se aplicó en estas cuentas como se podrá apreciar en el cuadro comparativo .

Existe una baja sustancial en las ventas pues en todo el año no se ha podido ni igualar ni superar las ventas de año 2013.El margen bruto entre las ventas y el costo de ventas es el 59% considerando que hay algunas mercaderías en el año 2015 mandaremos al costo de ventas.

En Los gastos como se podrá apreciar en el cuadro comparativo de los 3 semestres en unos casos han bajado pero en otros como es en los gastos administrativos han subido esto consecuencia de lo ya detallado en el acápite correspondiente de este informe.

SE ADJUNTA EL CUADRO COMPARATIVO

Gerencia, es importante el señalar que hasta el momento no nos entregan las facturas por el valor total de la importación a pesar de haberles insistido en el tema, pues solo nos entregaron por un valor mínimo (pedido por el Sr. Paliz) no por el valor que nosotros entregamos al proveedor.

- c) A pedido e insistencia del Señor Carlos Paliz Palomeque, se le afilió al IESS en el mes de julio de esta manera entro a la nómina creando así relación de dependencia como empleado de ORTHOPROT.
- d) En el mes de octubre salió de la Empresa el Sr. Carlos Paliz Palomeque quien venía desempeñándose como asesor de la Gerencia, en primera instancia se ausentó de la empresa por más de tres días consecutivos sin autorización ni visto bueno de la Gerencia tomando en cuenta que ya existía relación de dependencia y que tenía que ser autorizado para tomar algunos días de vacaciones a pesar de que no le correspondía puesto que entro en el mes de junio al IESS.
- c) Se buscó asesoría legal en la persona de la Abogada Jessica Aguayo pues en esos momentos necesitábamos para resolver algunos asuntos legales, además asesoramiento en varios temas.
- d) Orthoprot Cia. Ltda. Enfrento una demanda en el Ministerio de Relaciones Laborales por parte del Sr. Carlos Paliz Palomeque quien argumentó ser empleado desde octubre del año 2013 en relación de dependencia y que todos los documentos que había entregado a la empresa o sea facturas fue obligado, y tenía derecho a un valor exagerado de liquidación después que la Empresa demostró con documentos el estado del Sr. Paliz tuvo que desembolsar como liquidación por tres meses de trabajo la cantidad de \$4.601.oo.

#### 4.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL EJERCICIO, Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Los Estados Financieros nos muestran la situación actual y la trayectoria histórica de la empresa, de esta manera podemos anticiparnos, iniciar acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades,

**5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.**

- a) Es importante mejorar el capital de trabajo porque eso nos permitirá conseguir producto sea local o importado.
- b) Conseguir fuentes de financiamiento
  - 1.- Aporte de los socios que se comprometieron el año anterior.
  - 2.- Financiamiento público a través de la CAFN
  - 3.- Inversionistas externos.
  - 4.- Financiamiento privado a través de un Banco
- 5.- Mejorar las ventas hacer un análisis en el área comercial pues porque perdemos espacio en el mercado.

Atentamente,



Diego P. Escobar Vásquez