

**INFORME DE GERENCIA
DISTRIBUIDORA DIRECTA DE EQUIPOS MEDICOS
DIRECTMEDICAL S.A.
EJERCICIO ECONOMICO 2018**

Quito D.M., 18 de Marzo del 2019

Señores
ACCIONISTAS
DIRECTMEDICAL S.A.
Presente.-

De mis consideraciones.

En el 2108, las ventas fueron de \$131.172, teniendo un decrecimiento del 31%, lo que ocasionó que los recursos fueran limitados para la operación de este año. La venta de equipos estuvo muy retrada, afectada directamente por la falta de circulante en el mercado, debido a la poca inversión del gobierno en proyectos y afectando a las entidades privadas, pues la cartera morosa de estos hacia el IESS y el MINSALUD, por la falta de pago del gobierno.

Fue un año muy difícil para la empresa en todo sentido, donde tuvimos rotación de personal tanto en el área comercial como en el área técnica y eso nos desestabilizó un poco en la medida que hubo varios periodos de reclutamiento de personal, para el proceso de selección y posterior contratación.

El mayor porcentaje de la venta estuvo concentrado en los dos procesos de licitación que se ganaron el Hospital Militar, con un valor de \$36.000. Esta línea de insumos para gastroenterología ha sido representativa en los dos años anteriores, pues ha representado más del 30% en el total de las ventas del 2017 y 2018. Así que, seguiremos desarrollando este tipo de negocios con nuestro proveedor de Guayaquil, para conseguir nuevo clientes y contratos. De hecho, comenzamos el 2019 firmando un contrato de estos insumos con el HCAM, por \$90.000 lo que nos da un buen monto de facturación para el inicio del año.

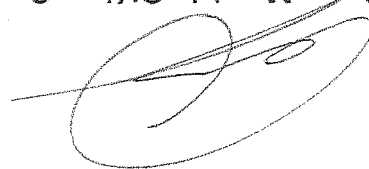
También les quiero comentar que finalizando el 2018, se logró concretar la relación con EDAN Instruments, con la línea de ultrasonidos, los cuales nos pueden dar una mano para ingresar en el segmento de baja y media gama, enfocados a residentes y especialistas recién graduados que se ajusten al presupuesto de los equipos que vamos a tener disponibles con esta empresa para el 2019.

Para el 2019, se hace necesario gestionar con los proveedores, la documentación necesaria para la obtención de los registros sanitarios solicitados para equipos médicos. Lo que puede representar una ventaja, con respecto a aquellos importadores o comercializadores que traían equipos reportenciados sin ninguna reglamentación, afectando los precios del mercado.

Adicionalmente, en el primer trimestre, se comenzará con el proyecto de comercialización de dos dispositivos en las cadenas de farmacias y/o Tventas. Esto consiste en codificar el SD1 (Doppler Ultrasonico de Bolsillo) y el LT10 (Termómetro Bluetooth para Bebe), que nos pueden dar un flujo de dinero mensual por las compras de estos clientes.

Agradezco la misión encomendada y estoy seguro de retribuir con resultados reales y efectivos como gerente y representante legal de la empresa. Entre tanto, pongo a su consideración los estados financieros del ejercicio fiscal del 2018.

Cordial saludo.



Oscar Mauricio Otálora Cardozo
Gerente General
DIRECTMEDICAL S.A.