

**INFORME DE GERENCIA
DISTRIBUIDORA DIRECTA DE EQUIPOS MEDICOS
DIRECTMEDICAL S.A.
EJERCICIO ECONÓMICO 2019**

Quito D.M., 2 de Marzo del 2020

Señores
ACCIONISTAS
DIRECTMEDICAL S.A.
Presente.-

De mis consideraciones.

En el 2019, las ventas fueron de \$249.713 y a pesar que tuvimos un crecimiento del 89%, la utilidad no fue la esperada, pues los costos de los productos y sobre todo los gastos de operación lo que ocasionó que los recursos fueran limitados para la operación de este año. Al igual que en el 2018, la venta de equipos estuvo muy retraída, 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 el proceso del HECAM, por un valor de \$90.000. Esta línea de insumos para gastroenterología ha sido representativa en los dos años anteriores, pues ha representado más del 40% en el total de las ventas del 2019. Así que, seguiremos desarrollando este tipo de negocios con nuestro proveedor de Guayaquil, para conseguir nuevo clientes y contratos. De hecho, comenzamos el 2020 firmando un contrato de estos insumos con el HECAM, por \$14.000.

En el 2019, se consolidó la representación de la fábrica Instramed, que provee desfibriladores bifásicos, DEA y un muy buen producto que es bifásico sin monitor ni ECG, el cual puede vender a la mitad de uno completo.

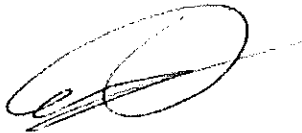
En cuanto a los registros sanitarios, ya se tienen los de Aohua y los de Sismatec, lo que nos permite presentarnos en los procesos públicos sin problema en cuanto a este requisito. Entre tanto se está adelantando el proceso con los equipos de

Leistung. Surtron todavía no nos envía los documentos solicitados desde agosto del año anterior. Ya se solicitó a los demás proveedores para iniciar con el trámite en cuanto los envíen.

El proyecto del LT10 (Termómetro Bluetooth para Bebe), se logró codificar en Tventas, pero no fue aceptado en Fybeca. Sin embargo, no tuvo mucho impacto en esa cadena de tiendas y recogimos el stock que habíamos dejado en consignación. En 2020, lo presentaremos en Pharmacys y trataremos de codificarlo en Bebe Mundo. Otra opción es buscar distribuidores para este producto.

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 2019.

Cordial saludo.



Oscar Mauricio Otálora Cardozo
Gerente General
DIRECTMEDICAL S.A.