

Intermedica

Cia. Ltda.

18690

Quito 8 de Abril del 2010

Señores
SOCIOS DE LA EMPRESA
INTERMEDICA C. LTDA.
Presente

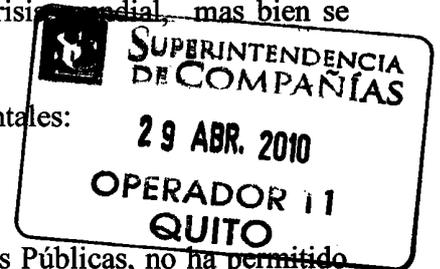
Señores Socios:

De acuerdo a la Ley de Compañías me permito presentar el informe económico del año 2009, para su análisis, estudio y posterior aprobación:

Durante el año 2009 me permito informar a ustedes que no existió un crecimiento de la empresa, de un total de ingresos en el 2008 de US \$ 1.877.862.66 pasamos a un total de ingresos del 2009 de US \$ 1.873.475.27, una diferencia de US \$ 4.387.39, es decir hay un decrecimiento insignificante, con lo que podemos concluir que la Compañía no creció a pesar de la crisis mundial, mas bien se mantuvo muy estable.

Esta falta de crecimiento podemos decir se debe a dos factores fundamentales:

- 1.- El nuevo sistema de compras del Estado
- 2.- La participación de un mayor número de empresas en el sector Salud.



El nuevo sistema de compras del estado a través del portal de Compras Públicas, no ha permitido hacer un incremento de las ventas debido a que se esta privilegiando el precio ante la calidad de los productos, el Estado esta comprando con el sistema de subasta inversa, productos de una bajísima calidad, este es un serio problema en el sector salud, porque a pesar d que el Gobierno esta invirtiendo altas sumas, los bienes adquiridos son de mala calidad y por lo tanto la duración de los mismos será muy corta, lo que significa que después de un año o dos, tendrá que comprar de nuevo. No es comparable con la duración de seis, ocho o más años de un equipo de calidad fabricado con normas de cumplimiento internacionales.

El sistema de Compras Públicas ha permitido la participación de empresas que no tienen experiencia en la rama de Salud, lo que hace que el mercado de por si pequeño, con mayor participación de empresas el negocio se reduzca.

También el sistema de Compras Publicas ha llevado a que las compras del Estado dejen de ser transparentes, a pesar de que se diga lo contrario. Existen demasiadas facilidades en el sistema, que permiten hacer compras en forma no clara ni transparente.

En vista de lo que esta aconteciendo, se ha tomado la decisión de reforzar las ventas al sector privado.

Si queremos tener un crecimiento en el año 2010, debemos enfocarnos mejor en la atención al sector de la salud privado, en donde podemos trabajar mejor y con nuestras representadas que son fabricantes de equipos de calidad y alta tecnología.

A pesar en la reducción de participación en el mercado Estatal, hemos visto un crecimiento de nuestras ventas en el sector privado especialmente la línea farmacéutica, es lo que ha mantenido a nuestra empresa.

A handwritten signature or set of initials in black ink, located in the bottom right corner of the page.

Intermedica

Página dos

Cia. Ltda.

Nuestros productos en esta rama, están bien posicionados y con la venta a los grados distribuidores de medicamentos esta línea ha tenido un crecimiento positivo, para el año 2010 separamos un 10% de incrementos en las ventas.

El Balance de Resultados para el año 2009, establece un monto total de ventas por \$ 1'873.475.27 se ha generado una utilidad bruta del ejercicio por \$ 207.967.91 la más alta que ha tenido la Compañía en los últimos 10 años.

Este incremento de las utilidades es el resultado de un control de gastos y mejor costo de las mercaderías.

El 15% de participación de los trabajadores que en el año 2008 fue de \$.19,869.70 paso a \$ 31.195.19 esto representa un crecimiento del 57%, Es el monto mas alto que la empresa repartirá a sus trabajadores, esperamos que esto sirva de incentivo para que l año 2010 sea mejor y tengamos un crecimiento.

El total de activos para el 2008 es de U.S. \$ 1,119,211.86, el total de activos para el 2009 es de \$ 1.093.061.96.

El total del pasivo del 2008 fue U.S. \$ 669,402.55, el total del pasivo para el 2009 fue de US \$ 560,485.22

Podemos concluir que la empresa se mantuvo estable durante el ejercicio económico del 2009.

Para el año 2010 estamos incursionando en una nueva línea de dispositivos muy especializados para cirugías de alta complejidad, es un proyecto que puede darnos un presencia en el mercado que antes no teníamos. Esta tecnología recién se esta aplicando en el País por lo que su crecimiento se espera sea significativo.

En el área de administración y de servicio, hemos cumplido con el objetivo de tener tres técnicos de planta, esto ha permitido dar mayor cobertura a los clientes en cuanto a servicio técnico, estamos ganando prestigio en este campo y los clientes se encuentran muy satisfechos, como resultado de esto estamos obteniendo nuevos clientes que son referidos de los antiguos clientes.

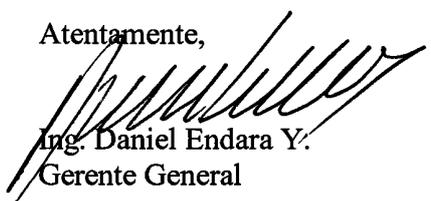
Para el año 2010 con el objetivo de cubrir en mejor forma el mercado privado, tenemos que incrementar ejecutivos de venta, se esta haciendo un presupuesto para tener un incremento de por lo menos tres vendedores.

Existe el proyecto de la apertura de la oficina en Guayaquil, esto sigue en marcha y esperamos poder contar con esto durante el presente año.

La relación comercial con las Compañías del exterior como el Laboratorio C.B. Fleet, Chattannoga, e Integra, se mantiene muy fuerte, esto ayuda a nuestra empresa, porque las tres son las únicas con las que trabajamos en cuenta abierta, con crédito otorgado por ellas, lo que permite funcionar en forma importante al negocio.

Agradezco a los socios que hacen INTERMEDICA CIA Ltda. por el soporte y respaldo a la Gerencia General en el trabajo llevado a cabo durante el período económico 2009 y pongo a consideración el presente informe.

Atentamente,


Ing. Daniel Endara Y.
Gerente General

