

Intermedica

Cía. Ltda.

Quito 25 de Marzo del 2011

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 2010, para su análisis, estudio y posterior aprobación:

Durante el año 2010 me permito informar a ustedes que existió un decrecimiento de la empresa, de un total de ingresos en el 2009 de US \$ 1.873.475.27 pasamos a un total de ingresos del 2010 de US \$ 1.774.150.62, una diferencia negativa de US \$ 99.324.65, es decir hay un decrecimiento del 5.3% con lo que podemos concluir que la Compañía tuvo un decrecimiento.

Este decrecimiento podemos decir se debe a dos factores fundamentales:

- 1.- El nuevo sistema de compras del Estado, que no es transparente, afecta en forma directa a las ventas.
- 2.- La participación de un mayor número de empresas en el sector Salud, sobre todo mini empresas que no tienen una infraestructura para respaldar los equipos que comercializan.

El 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 Gobierno del Ecuador 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 de 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.

Me permito poner los puntos similares en cuanto a las compras publicas, del informe del año 2009, porque no ha existido la voluntad del Gobierno de controlar las muchas irregularidades que cada día se vive con el sistema existente.

Desde el mes de Octubre, tenemos nuestra oficina de transferencia y apoyo en la ciudad de Guayaquil.

El mercado de Guayaquil en el área de la salud es muy importante, lo que nos dará una gran alternativa de poder crecer en el año 2011.

A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

Intermedica

Cía. Ltda.

Página 2

El impacto de tener la oficina todavía no se lo puede evaluar debido al poco tiempo que tiene, pero tenemos muchas esperanzas de tener un crecimiento positivo.

El sector privado de la salud de Guayaquil es también muy atractivo, por lo que en forma definitiva puedo decir que el crecimiento que tenga Intermedica será por el desarrollo del mercado de esa ciudad.

El Balance de Resultados para el año 2010, establece un monto total de ventas por \$ 1'774.150.62 y se ha generado una utilidad bruta del ejercicio por \$ 202.632.38.

El 15% de participación de los trabajadores que en el año 2009 fue de \$.31.195.19 paso a \$ 30.394.86, es decir, presenta un pequeño decrecimiento.

El total de activos para el 2009 fue de U.S. \$ 1,093,061.96, el total de activos para el 2010 es de \$ 1.235.519.78.

El total del pasivo del 2009 fue U.S. \$ 560,485.22, el total del pasivo para el 2010 fue de US \$ 632.025.45

Concluimos que el periodo económico del 2010, ha sufrido un pequeño decrecimiento, pero en general la empresa se ha mantenido, pese a las limitaciones y complejidades que tiene el país. Debemos controlar en el 2011 más estrechamente las ventas, pero con la presencia e incursión en el mercado de Guayaquil nos da una perspectiva positiva para el presente año.

En la parte administrativa debemos hacer varias correcciones, sobre todo en el manejo de inventarios y control del mismo, debemos tener un mejor manejo del mismo, la reposición de equipos, materiales e insumos debe ser mejor para no tener problemas de desabastecimiento, que significa el no poder atender a los clientes.

Para el año 2011 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 dos vendedores.

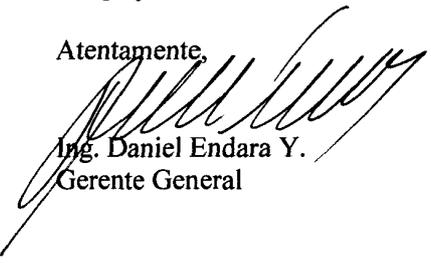
La relación comercial con las Compañías del exterior son normales, se ha cumplido con todos ellos en el pago de facturas lo que nos ayuda a tener un crédito por parte de ellos importante, para no recurrir a endeudamiento bancario.

Seguimos en la búsqueda de líneas nuevas, de alta tecnología para cubrir las necesidades de los Hospitales y Clínicas.

Presento mi agradecimiento a los socios que hacen INTERMEDICA CIA Ltda. por la confianza depositada en mi persona, el respaldo a la Gerencia General en el trabajo del día a día durante el periodo económico 2010.

Pongo por lo tanto a consideración el presente informe.

Atentamente,


Ing. Daniel Endara Y.
Gerente General

