

Intermedica

Cía. Ltda.

Quito 2 de Abril del 2015

Señores

SOCIOS DE LA EMPRESA

INTERMEDICA C. LTDA.

Presente

Señores Socios:

Cumpliendo con lo que establece la Ley de Compañías me permito presentar el informe económico del año 2014 para su estudio, análisis y posterior aprobación:

El periodo económico del 2014 fue periodo estable para la Compañía lo que permitió sobrepasar las ventas del periodo del 2013.

En este periodo económico se ha alcanzado un total de ventas de US \$ 2.122.436.11 que comparado con el monto de 1.840.516.85 del periodo económico del 2013 nos da un incremento de US\$ 281.919.26 que representa un 15.31% aproximadamente de incremento con el año anterior.

En el año 2014 la Compañía ha crecido en un porcentaje del 15.31%.

Durante el año 2013 la Compañía tuvo un total de ingresos de US \$ 1.877.069.74, para el año 2014 el total de ingresos es de US \$ 2.122.436.11 se tiene un crecimiento del 15.31% que ha diferencia de los periodos del 2012 – 2013 que se tuvo un decrecimiento del 38.25 %.

Las razones del crecimiento fueron el resultado de la negociación de los equipos de la línea Philips-Respironics a los clientes tanto del Estado como a nivel privado, se debe también este crecimiento a las ventas de los equipos de rehabilitación sobre todo de la marca Chattanooga, siendo Intermedica el principal importador de la marca DJO-Chatanooga en el Ecuador, esto comparado con los otros 3 distribuidores de la misma marca.

Uno de los objetivos es seguir creciendo en la distribución de los equipos de Chattanooga para poder a futuro ser el único representante en Ecuador de este proveedor que es a nivel mundial el número uno. Esto dará a la empresa un valor importante en el mercado del Ecuador al manejar una marca tan prestigiosa como exclusiva para el país

Teníamos también mucha expectativa en la línea METRO de coches y mobiliarios hospitalarios, los resultados no fueron halagadores en este periodo 2014, esperamos que en este año 2015 pueda crecer y las compras se hagan realidad de un trabajo que se ha venido haciéndose desde el año 2013.

Una contribución importante sigue siendo la oficina de transferencia de Guayaquil, que con el esfuerzo realizado por las vendedoras, las ventas se han incrementado, más que todo se pudo concretar un proyecto de equipamiento para uno de los centros de rehabilitación del Ministerio de Salud a finales del periodo económico 2014.

La labor del año 2014 ha estado orientada a poder conseguir una cartera de clientes mayor en la parte privada, esto se ha conseguido a nivel de país, debemos seguir con este objetivo de ir sustituyendo los negocios con el estado con los nuevos negocios privados, la razón de esto es que sigue siendo un problema en la participación del sistema de compras públicas del estado, por cuanto no hay claridad y transparencia en los procesos, existen muchas inconvenientes por lo que seguiremos atentos a los procesos que podamos intervenir sin restricciones o condicionamientos.

Intermedica

Cía. Ltda.

En cuanto a la línea de autoclaves, después de varias conversaciones con el representante de Tuttnauer se pudo mantener la línea, más que todo por el importante stock que tenemos, se ha podido hacer una venta puntual al final del período 2014, lo que redujo el número de equipos, esperamos que durante el 2015 podamos negociar una buena parte de ese stock que dará un aporte importante al flujo de capital operativo. Se está haciendo todo el esfuerzo posible para finiquitar dicho stock

En el período económico del 2014 el proveedor Chattanooga nos solicita que Intermedica incorpore a su portafolio de productos en rehabilitación la línea Compex y Cefar Compex, esta línea es muy importante, pues son equipos para usuario final, es decir es el consumidor final es el que compra lo que nos permite ampliar los negocios en el sector privado para no depender del estatal.

Un importante aporte es el Servicio Técnico, hemos podido atender a nuestros clientes y más que todo cumplir con los contratos de mantenimiento en varios hospitales, esto ha sido muy positivo por cuanto se concretaron algunas ventas importantes de repuestos, sobre todo de la línea de autoclaves. Seguimos con los dos técnicos pero se está planificando tener en forma definitiva un técnico en Guayaquil para reducir los costos del servicio al tener que técnicos de Quito viajen para esa ciudad y las provincias de Manabí y el Oro, sobre todo en la primera que tenemos muchos equipos,

El Balance de Resultados para el año 2014, establece un monto total de ventas por \$ 2.122.436.11 se ha generado una utilidad bruta del ejercicio de US \$ 161.233.30 que comparada con al utilidad del 2013 de 73.087.96. hay un incremento del US \$88.145.34 que representa un 120.59%.

De este valor hay que descontar el reparto del 15% de utilidades para los empleados que es un valor de US \$ 24.185.10, el mismo que será pagado según lo establece la ley.

El pago del impuesto a la renta por un valor total de US \$ 55.000.34 y el valor del 5% de la reserva legal que es de US \$ 5.056.75

Quedando a disposición de los socios como utilidad neta el valor de US \$ 76.991.21 dólares.

El total de activos para el 2013 fue de U.S. \$ 1.753.554.62, el total de activos para el 2014 es de US\$ 1.835.599.36. Este incremento es debido al incremento del inventario a finales de año.

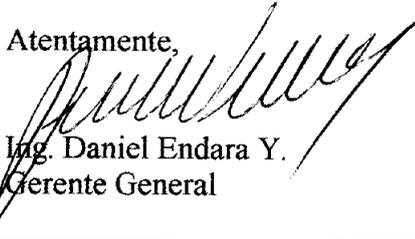
El total del pasivo en el 2013 fue de U.S. \$ 880.962.56, el total del pasivo para el 2014 fue de US \$ 886.959.34. Se puede concluir que los pasivos se mantuvieron en comparación con el año anterior,

Concluimos, que el periodo económico del 2014 ha sido positivo, ha representado un crecimiento moderado. El año 2015 será un reto debido a que el Gobierno ha puesto restricciones y mayores impuestos a los productos que importamos, con las salvaguardias impuestas. Debemos poner un mayor esfuerzo para poder mantenernos en el nivel del 2014.

Como siempre agradezco a todos los Socios por el soporte a la labor realizada en este período y a la confianza para con la Gerencia General.

Pongo a consideración de los Socios de Intermedica Cia Ltda. el presente informe.

Atentamente,


Ing. Daniel Endara Y.
Gerente General