

# Intermedica

Cía. Ltda.

Quito 1 de Abril del 2016

Señores  
SOCIOS DE LA EMPRESA  
INTERMEDICA C. LTDA.  
Presente

Señores Socios:

Dando cumplimiento con lo que establece los estatutos de la empresa como lo que establece la Ley de Compañías presento el informe económico del año 2015 para su análisis, estudio y posterior aprobación:

El periodo económico del 2015 ha sido un periodo de retroceso para la Compañía debido a la crisis que se inicio desde comienzos del año pasado debido a las restricciones impuestas por el Gobierno a las importaciones y a la falta de recursos por parte del Estado para cancelar sus obligaciones.

En este periodo económico se alcanzo un total de ventas de US \$ 1.622,283.17 que comparado con el monto de US \$ 2,122,436.11 del periodo económico del 2014 nos da un decrecimiento de las ventas de US\$ 500,152.94 que representa un 23.57% con el año anterior.

Esta reducción en las ventas se debe a varias razones; la primera a los obstáculos que se presentaron desde el mes de mayo cuando entraron en aplicación las restricciones que estableció el Gobierno a las importaciones, con la expedición de los resoluciones por parte del INEN en nuestro caso el RTN 186 que está directamente vinculado con la importación de equipos médicos. Segundo para poder realizar las importaciones del área en la cual INTERMEDICA desarrolla sus actividades, el Gobierno nos obligo a firmar un acuerdo de la reducción de las importaciones en un 30% para poder realizar las importaciones y más que todo, se tuvo que firmar dicho acuerdo en vista que ya se tenían dos pedidos importantes que habían llegado a las bodegas de la Aduana (SENAE), si no se firmaba el acuerdo corríamos el peligro de perder la mercadería que se encontraba ya en el país o la otra alternativa era la re-exportación.

Esto causo varios retrasos en la entrega de los equipo a los clientes, los cuales se retiraron de aduana a principios del mes de Agosto, es decir se perdió mas de dos meses en los tramites que finalmente pudieron ser aprobados por las Instituciones de control en este caso la SAE y el INEN, como consecuencia de esto último no se pudieron hacer ventas durante dos meses de los equipos de nuestra principal línea de negocios que es Rehabilitación, como consecuencia de lo anterior se ve la reducción de las ventas para el 2015.

Adicionalmente a los dos factores anteriores se suma otro que es la imposición de impuestos a las importaciones, llamadas salvaguardias, que si afectaron a tres partidas arancelarias de productos que normalmente importamos, como consecuencia se encarecen los productos para el consumidor y por lo tanto se reducen las ventas.

Durante el año 2014 la Compañía tuvo un total de ingresos de US \$ 2.122.436,11 para el año 2015 el total de ingresos es de US \$1,650,366.80 se tiene una reducción del 22.24 %

La reducción como les he explicado anteriormente se deben a las pólizas restrictivas del Gobierno. Hemos sido obligados a reducir las importaciones de nuestro principal proveedor que es DJO-Chattanooga, a pesar de las circunstancias negativas en las que estamos involucrados seguimos siendo el principal importador de este proveedor en el Ecuador.

A comienzos del año 2016 se ha firmado nuevamente un nuevo convenio de reducción de las importaciones con el Ministerio de Industrias y Productividad ( MIPRO), ahondando mas una crisis que se tendrá en el 2016.

Otro de los factores que afecto en las ventas, fue la no concreción del contrato con la Junta de Beneficencia de Guayaquil en la provisión de los coches de medicación, a pesar de que se nos presento el contrato para la firma por un valor de US \$ 166.851,57 dólares, no se pudo firmar dicho contrato debido a que la Institución cambio las necesidades, aumento su requerimiento, pero debido a la falta de pago por parte del Gobierno de la prestación de servicios médicos de la Junta a los pacientes del Ministerio de Salud, tomaron la decisión de suspender temporalmente el contrato, es posible que para el 2016 después de que se realice la inauguración del nuevo Hospital Ginecológico se retome el tema de la ventas de los coches, que posiblemente será en el segundo semestre del 2016.

*Pensando en el 2016 y con más restricciones que se vendrá posiblemente en el presente año, cuando se apruebe el nuevo Código de la Salud y sobre todo una resolución que saldrá de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ( ARCSA ), que obligara a sacar permisos sanitarios a los equipos médicos.*

Uno de los objetivos del presente año es adelantarnos a las resoluciones que se vendrá en cuanto se refiere a los registros sanitarios, es decir comenzar a realizar los trámites, de esta manera ganar a la competencia y poder aprovechar de esta ventaja que tendríamos.

Las ventas de la oficina de transferencia de Guayaquil, se mantienen, hay que indicar que las ventas reflejan lo que se hace trabaja en las provincias de Guayas, Manabí, Los Ríos y el Oro. El total de las ventas sin IVA fue de 335,243.33 dólares.

Como el Gobierno y sus instituciones están restringidos en sus presupuestos hemos reforzado en el año económico 2015 los clientes privados, que dio sus resultados y muchas ventas se han concretado, esta política debe seguir en el 2016.

Durante el 2015 se ha ido posicionando un poco más la línea COMPEX, se ha estudiado las posibilidades de la línea, siendo una oportunidad de trabajar esta línea para consumidor final que es el objetivo para el 2016.

El Servicio Técnico sigue siendo un importante soporte para las ventas.

Se sigue con los dos técnicos en Quito, se ha contratado desde inicios del 2016 el técnico para Guayaquil, está ayudando bastante, pero me temo que solo trabajara hasta marzo, debido a que ha presentado su renuncia. Debemos buscar el reemplazo lo mas pronto para poder seguir dando el soporte técnico en Guayaquil y sus provincias aledañas.

El Balance de Resultados para el año 2015, establece un monto total de ventas por \$ 1.622,283.17 se ha generado una utilidad bruta del ejercicio de US \$ 139,264.51 que comparada con la utilidad del 2014 de US \$ 161,233.30 hay un reducción de US \$ 21,968.79 que representa una reducción el 13.63% aproximadamente.

De este valor hay que descontar el reparto del 15% de utilidades para los empleados que es un valor de US \$ 20,889.68, el mismo que será pagado según lo establece la ley.

El pago del impuesto a la renta por un valor total de US \$ 40,478.46 y el valor del 5% de la reserva legal que es de US \$ 4,673.61

Quedando a disposición de los socios como utilidad neta el valor de US \$ 73.222.77 dólares.

Del total del impuesto a la renta, se resta el valor del 1% de las retenciones que se efectúan por parte de los clientes que suma un valor de US \$ 15,575.79, por lo que tiene que cancelarse al SRI el valor de US \$ 24,902.67.

El total de activos para el 2014 fue de U.S. \$ 1.835,599.36, el total de activos para el 2015 es de US\$ 1.814,562.43. La diferencia del valor entre los dos años económicos es una reducción en el valor de US \$ 21,036.91. Esta reducción mínima nos indica que la empresa se ha mantenido estable.

El total del pasivo en el 2014 fue de U.S. \$ 886,959.34, el total del pasivo para el 2015 fue de US \$ 806,026.04. Existiendo una diferencia de US \$ 80,933.30, esta diferencia debido a los pagos de los préstamos bancarios que se cumplieron durante el año 2015.

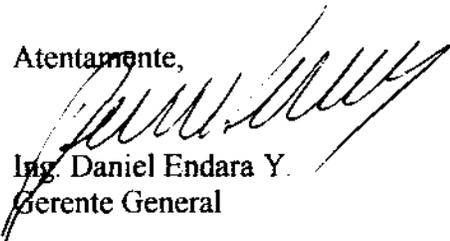
Concluimos, que el periodo económico del 2015 si bien el resultado es positivo, ha representado un decrecimiento moderado de la empresa. El año 2016 será un reto debido a la situación crítica que vive el país y que es de conocimiento público. Se nos ha impuesto nuevamente una reducción en las importaciones del 30% que si afectara en forma directa a la actividad de la empresas, siguen las salvaguardias, que encarecen los productos que importamos esto también reduce las ventas, el Gobierno se ha comprometido a cumplir con la eliminación paulatina hasta el mes de Junio, ya se ha dado una rebaja en Febrero del 5%, esperamos que el Gobierno cumpla con lo prometido y que será un beneficio al consumidor final, sobre todo en el área que desarrollamos nuestra actividad que es la Salud.

Tenemos que ser este año muy creativos para poder mantener a la empresa en situación estable, debemos orientarnos a productos de consumo masivo, se están dando los pasos en esa dirección pero esperamos a que los resultados se presenten en el segundo semestre del 2016.

Agradezco a todos los Socios por el soporte a la labor realizada en este periodo y a la confianza para con la Gerencia General, ese apoyo y soporte debe ser más activo en el presente año, debido a la crisis que se vive actualmente, por lo que es necesario la comunicación más estrecha para solventar los problemas que se presentaran en este año.

Me permito poner en consideración este informe para que sea analizado por los Socios de Intermedica Cía Ltda.

Atentamente,



Ing. Daniel Endara Y.  
Gerente General