

# Intermedica

Cía. Ltda.

Quito 3 de abril del 2017

Señores  
SOCIOS DE LA EMPRESA  
INTERMEDICA C. LTDA.  
Presente

Estimados señores Socios:

Una vez más y dando cumplimiento con lo que establece los estatutos de la empresa INTERMEDICA CIA. LTDA, como lo que establece la Ley de Compañías, presento el informe económico del año 2016 para su estudio, análisis y posterior aprobación:

El periodo económico del 2016, ha sido un periodo crítico a nivel nacional por los problemas económicos que atraviesa el país que vienen desde el año 2015, esto ha afectado en forma directa a la empresa y nuevamente hemos tenido una reducción de las ventas. A pesar de la crisis, que es de conocimiento público, la empresa ha salido en positivo, no tan grande como se tenía planificado, pero no hemos aumentado el número alto de las compañías que cerraron.

Las restricciones a las importaciones han seguido, las salvaguardias han encarecido los productos que la empresa importa, como consecuencia, las ventas se redujeron por el encarecimiento de los mismos, que el cliente no puede pagar y el resultado es la baja en ventas.

A partir de junio del presente año, terminan las salvaguardias que mucho daño hicieron, por lo que, tendremos un semestre para recuperar, lo que no se ha podido hacer en el comienzo de este año.

En este período económico 2016 se alcanzó un total de ventas de US\$1,552,323,40; que comparado con el monto de US\$1,622,283.17 del periodo económico del 2015, nos da un decrecimiento de las ventas de US\$69,959.77 que representa un 4.312%, en comparación con el año anterior.

Lo que debemos analizar en este caso, debido a un porcentaje bajo en la reducción de las ventas, es las razones por las cuales no se pudo obtener mayores ventas siendo las siguientes:

La primera, es la demora que se tiene de las importaciones, en años pasados las importaciones si los proveedores tenían en stock de los productos, los podíamos importar en menos de 30 días, ahora con todas las regulaciones que cumplir, para que nos lleguen éstos a nuestra bodega, el tiempo es 90 a 120 días. El tiempo es mayor si el fabricante al que representamos, no tiene los equipos para despacho inmediato. Al no tener productos o equipos se pierden ventas pues los clientes muchas veces los quieren en forma inmediata.

La segunda razón, es que los procesos de compras públicas, que teníamos interés en participar, por ser nuestra línea de trabajo, en especial la de rehabilitación, lo sacaban en paquetes de varios ítems, pero con tiempos de entrega de 8 a 15 días, lo que nos hacía muy difícil el ofertar, por no tener completo el paquete, o porque había equipos que los debíamos importar, sabiendo que al proveedor le toma 60 días en despacharnos, esto nos ha afectado sustancialmente.

Mencionamos ya el tema del encarecimiento de los equipos por los altos impuestos, lo que redujo la capacidad de compra de los clientes privados.

Otra de las razones, es la crisis por la que atraviesa el país en general, la falta de liquidez y capacidad de pago de los médicos especialistas, lo que lleva a que, para poder vender teníamos

que financiar las ventas, Intermedica no tiene la capacidad de poder entregar financiamiento a los clientes.

Durante el año 2015 la Compañía tuvo un total de ingresos de US\$1,650,366.80, para el año 2016 el total de ingresos es de US\$1,565,932.48, que representa una reducción de US\$84,434.32, que equivale a un 5.12%

Paso analizar las cifras del Balance General, tenemos que el activo de la empresa para el año 2016 es de US\$1,682,282.05. Si comparamos con el valor de activos del año económico 2015 el valor fue de US\$1,814,562.43, lo que nos da una diferencia de US\$132,280.38. Esto es debido a que las cuentas por cobrar decrecieron por la reducción en las ventas.

En lo que se refiere a las cuentas de realizables, sobre todo en lo que se relaciona al inventario tenemos que indicar que, el mismo al finalizar el año 2016, tuvo un valor total de US\$1,056,513.71, que comparado con el del año 2015 de un valor US\$1,248,948.43, se ha reducido en US\$ 192,434.72

Esta reducción se debe a la venta de equipos que teníamos rezagados y también al movimiento que hemos tenido de la rotación de equipos en la línea de rehabilitación.

Los activos fijos del año 2015 totalizaron un valor de US\$108,568.05, que comparados con los activos fijos del presente período tiene un valor de US\$92,687.63, esta reducción es normal debido a la depreciación que se hace anualmente. Queremos indicar que en este año, no se han adquirido activos fijos, pero para el presente año se tiene que hacer varios gastos de reposición de mobiliario de la oficina que está comenzando a deteriorarse.

Analizo los pasivos de la empresa en el presente año, tienen un valor de US\$641,025.33 que comparando con lo del año 2015 el valor de los pasivos es de US\$806,026.04, con una reducción de US\$165,000.71 debido a la reducción del endeudamiento con los bancos. En abril del año pasado se terminó de cancelar el préstamo del Produbanco, también se redujo los compromisos con nuestros proveedores, lo que dió como resultado esta disminución.

Para el año 2017, si se podrá optar un préstamo con el Produbanco para capital de operación, que es importante tener para la operación de la Compañía. Esta Gerencia General es muy consciente al tener una política conservadora de endeudamiento, sobre todo, en estos tiempos de crisis por la que atraviesa el país.

El Balance de Resultados para el año 2016, establece un monto total de ventas por US\$1,552,323.40; se genera una utilidad bruta del ejercicio de US\$38,428.55, que comparada con la utilidad del 2015 de US\$139,264.51 hay un reducción de US\$100,835.96 que representa un 27.59% menos. Esta reducción se debe a la diferencia del total de ventas de los años en estudio.

De este valor hay que descontar el reparto del 15% de utilidades para los empleados, que es un valor de US\$5,764.28, el mismo que será pagado según lo establece la ley.

El pago del impuesto a la renta por un valor total de US\$28,982.05, queda un valor a disposición de los socios de US\$3,682.22 de utilidad neta.

Para este año no se apropia valor alguno para la reserva legal, porque se tiene ya en la reserva legal más del 20% del capital social, según lo establece la ley. Al momento, nuestra reserva legal tiene un valor de US\$67,532.93 que equivale al 28.27%

También, me permito entregar a cada socio, el informe de auditoría externa, llevada a cabo por la empresa Andrade Guayasamín Cía. Ltda., debidamente calificada ante la Superintendencia de Compañías, para su conocimiento.

Para el año 2016, se tomó la decisión de regularizar la situación de facturación de la oficina de Guayaquil, se inicia desde el 7 de junio del 2016 la facturación diferenciada y se establece la sucursal de Guayaquil con el mismo RUC, pero con una diferencia en la impresión de las facturas al tener una numeración inicial comenzando del S002-001-00-00000001. Las facturas de Quito tienen la numeración S001-001-xxxxxx.

Las ventas de la oficina de Guayaquil totalizaron para el año 2016 un total de US\$ 289,103.92

Se tiene que dar mayor apoyo a la Sucursal para mejorar el rendimiento, ya que las ventas del 2015 fueron de US\$335,243.33, si bien es cierto, que la reducción es de US\$46,139.41, pero en valores efectivos de ventas si hay un crecimiento, pues en el 2015 existe el valor de la venta de las mesas de Cirugía a la Junta de Beneficencia por un valor de US\$97,180.00, si restamos este valor las ventas de Guayaquil 2015 serian de US \$ 238,063.33, por lo tanto, las ventas de los equipos de rehabilitación tienen un incremento de US\$51,040.59

La plaza de Guayaquil es muy importante y debemos tener mayor presencia del mercado; para el 2018, hay un evento muy importante a nivel de Latinoamérica, con el Congreso de AMLAR de la Asociación Médica Latinoamericana de Rehabilitación, que agrupa a todas las Asociaciones de médicos Fisiatras de Latinoamérica.

Para INTERMEDICA, representa un reto por cuanto, estaremos como la empresa que coordina la participación de DJO-CHATTANOOGA en este evento.

La política de la empresa de buscar productos que signifiquen ventas diarias, de dispositivos que generen una buen rentabilidad, se ha logrado concretar las representaciones de dos marcas TAPE ORIGINAL cuyo fabricante es CARE INTEGRAL GmbH de Alemania y TECHONMED de Holanda.

En el área de rehabilitación, hay el crecimiento muy importante del uso del tape en esta especialidad, este producto lo usan actualmente los médicos Fisiatras y los Fisioterapeutas, pero hay otras especialidades como Pediatría, Ginecología, Neurología; que también pueden usar el tape como ayuda para distintas dolencias y prevenciones de patologías y lesiones, por lo tanto, el campo es bastante prometedor. Los números los tendremos a final de año de la influencia que tendrá esta nueva línea en la operación de Intermedica.

El otro fabricante que hemos incorporado es TECHNOMED de Holanda, que es fabricante de dispositivos médicos para estudios de Electroencefalografía (EEG ) y Electromiografía (EMG ), al ser estudios muy especializados requieren de insumos también especiales, hemos entrado en el mercado con ventas en los dos mayores consumidores que son el Hospital del IESS y el Hospital Militar de Quito, es un mercado no tan grande pero irá creciendo.

La línea COMPEX está activa, se han realizado dos importaciones importantes en el 2016, hemos participado en muchos eventos durante el año, con el objeto de posicionar la marca y más que todo, asociando la marca a Intermedica, pues todavía hay un desconocimiento de quien es el que vende COMPEX en Ecuador y sobre eso se está trabajando.

Cabe mencionar que una herramienta que ha dado resultados muy positivos, tanto para la línea de rehabilitación y especialmente la de Compex, son las redes sociales que son muy activas, cuyo trabajo lo está llevando la Coordinadora de Marketing de Intermedica, la Srta. Lilibiana Endara, para la cual propongo se le dé un reconocimiento especial y felicitaciones por el excelente trabajo que ha realizado.

Para el próximo año, se tiene programado la participación en varios eventos con el fin de posicionar la marca Compex en las múltiples disciplinas que se pueden usar los equipos.

Otro producto que hemos incorporado a nuestro portafolio es el Gel conductor, el cual importamos de DJO-CHATANOOGA, es un producto que tiene una buena aceptación por la calidad y características, hay un mercado importante, que se debe evaluar del consumo del gel para poder visualizar el mercado y cuanto podemos ser participes del mismo. Nuestra competencia es el producto de fabricación nacional, que si bien el precio es muy bajo, pero así mismo la calidad del producto es muy deficiente. Se está haciendo contacto con sub-distribuidores para ampliar el mercado y tener mayor cobertura.

El otro producto que esperamos para comercializar es el enema desechable de NATUREPLEX, se está procesando el registro sanitario, que está pronto a salir, cuando lo tengamos, se deberán seguir los pasos respectivos de cálculo de precios cantidad a importar, para poder hacer la presentación en el mercado de Ecuador, puedo informar que será un aporte importante siempre y cuando las cadenas de farmacias nos permitan comercializar en sus locales.

En cuanto a las regulaciones y normas que tenemos que cumplir, se están dando los avances correspondientes. Me permito indicar que está en proceso la aprobación del Reglamento de Salud Ocupacional de Intermedica Cía. Ltda. En las próximas semanas tendremos ya el reglamento aprobado.

Se tramita ante el ARCSA la certificación de una de las bodegas que tiene la oficina, para poder comercializar todos los productos que tienen registro sanitario. Se debe cumplir con las normas de buenas prácticas de almacenamiento (BPA). Se realizaron para tal efecto, la reestructuración de la bodega principal, se hicieron trabajos de adecuación como: pintura, revisión del sistema eléctrico, iluminación, etc., de esta manera someter a la inspección de la bodega para que el ARCSA nos certifique que es apropiada para mantener los productos que tienen registro sanitario. Adicionalmente, se deben implementar procesos para el manejo de los productos con sus respectivos registros, los que tienen que estar disponibles para las inspecciones que hará los funcionarios del ARCSA.

Además de lo anterior, se aprobó por parte de la Asamblea Nacional el reglamento de Tecnovigilancia, que es muy importante para las empresas que tienen productos con registro sanitario. Se deberá estudiar y cumplir con esta nueva normativa.

Finalmente, en el tema de regulaciones, con fecha 16 de diciembre del 2016, salió el nuevo reglamento de Registro Sanitario, en donde se establece las normas que regirán para el manejo de dispositivos médicos, esto es muy importante, porque ya existe una fecha límite de cumplimiento que es el 16 de enero del 2018. Esto demandará un gasto económico el mismo que se evaluará y cuando tengamos los resultados les haremos conocer.

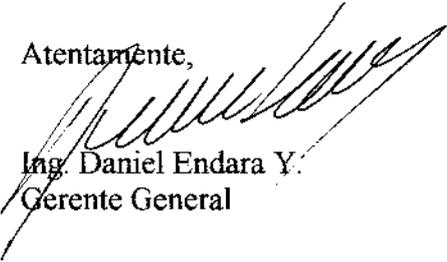
Seguimos con la política de ampliar el mercado privado, sin descuidar lo que nos convenga vender en el sector público

Por lo anteriormente expresado concluyo, que el periodo económico del año 2016, a pesar de la aguda crisis que se sufrió el país, nos hemos mantenido como empresa con un resultado positivo, si bien es pequeño, pero la empresa pudo salir adelante en un ambiente de total deterioro de la economía del país, hay que indicar que a nivel general el país decreció y eso nos ha afectado, seguimos siendo una empresa viable que con el mismo esfuerzo de todos los que hacemos la empresa, esperamos que el 2017, podamos tener un crecimiento moderado y que llene las expectativas de los socios.

Una vez más agradezco a todos los socios por el soporte a la labor realizada en este duro periodo y a la confianza depositada a mi persona en la Gerencia General, cuento con el apoyo y soporte de ustedes señores socios, que en el presente año es más importante, debido a la crisis que se vive actualmente.

Me permito poner en consideración este informe para su análisis y posterior aprobación.

Atentamente,



Ing. Daniel Endara Y.  
Gerente General