

Quito 1 de abril del 2019

Señores
SOCIOS DE LA EMPRESA
INTERMEDICA C. LTDA.
Presente

Estimados señores socios:

Nos reunimos en este día para dar cumplimiento con lo que establece los estatutos de la empresa INTERMEDICA CIA. LTDA en conformidad a la Ley de Compañías, me permito presentar el informe económico del año 2018 para revisión, análisis y posterior aprobación:

En el año 2018 ha sido un año bastante importante para la Compañía, por cuanto ha podido mantenerse y solventar todos los inconvenientes creados por factores externos a la misma.

La situación del Gobierno durante este período ha sido muy crítica, por cuanto, no ha podido solventar los proyectos y más que todo los pagos a los contratistas del Estado.

Debido a la situación económica del país y al ser afectados directamente en las cancelaciones de nuestras facturas, ha sido un año muy duro para poder cumplir con los compromisos a nuestros proveedores del exterior. Intermedica Cia. Ltda. es una compañía que se abastece de productos para sus ventas haciendo las importaciones, que representa un 85% y el 15% son compras locales.

Respecto a este rubro de importaciones, que tiene un alto porcentaje en el parte económica, ha sido un reto para poder abastecernos y cumplir con los presupuestos de los fabricantes del exterior por la cantidad de trámites que debemos hacer para cada importación.

Es un factor limitante del crecimiento de la empresa, debido a que la tramitología que existe, ha hecho que nuestras importaciones tomen 2 a 3 meses, agravados por la disponibilidad de equipos de los fabricantes, que en varios casos, no tenían el producto o equipos para poder hacer la importación, muchas ventas se perdieron por esta falta de disponibilidad.

Durante el 2018 podemos dividirlo nuestra actividad comercial en dos semestres, el primer semestre de enero a finales de junio, nuestras ventas no fueron lo suficientemente altas para cubrir las necesidades de le empresa, como consecuencia teniamos un pequeña perdida en el Balance de Resultados.

El segundo semestre fue más positivo, sobre todo a partir del mes de septiembre, en octubre salieron varios procesos en donde pudimos obtener varios contratos con Hospitales y Centros de atención públicos, que nos permitió tener un facturación importante, que dio como resultado el poder estar en positivo al final del año.

Para mantener a la empresa como una de las mas importantes en la línea de rehabilitación y terapia física, se estableció una estrategia para poder estar más cerca de los Médicos y Fisioterapeutas.

Se hace un convenio de participación con Fisioeducate, empresa que se dedica a dar cursos y certificaciones sobre temas de rehabilitación, con un apoyo de Intermedica de 3400.00 dólares para 10 cursos. Esto nos permite estar en los cursos con excelentes profesores del extranjero, que los trae Fisioeducate como la única empresa copatrocinadora de los eventos.

El resultado ha sido positivo porque al estar presente en esos eventos se ha logrado que conozcan a Intermedica como un proveedor de equipos e insumos para rehabilitación, esto ha sido importante



para que los Fisioterapeutas, que son nuestro objetivo como clientes, nos conozcan más y se afirme nuestro nombre.

La participación en estos cursos que se realizan los fines de semana, a un promedio de 1 por mes, es decir casi todos los meses estamos presentes en los cursos.

Para este año 2019, vamos a participar con Fisiomeducate, en los cursos que más nos convenga como empresa.

También, hemos participado dando apoyo en el mismo esquema de Fisiomeducate, con otro Fisioterapeuta que también organiza cursos, ella es Karen Llerena con su nombre comercial de Kinemedic. Se apoyo a ella en dos cursos sin costo de participación para Intermedica, como única empresa copatrocinadora del evento, la condición en este caso es el préstamo de los equipos, esto tiene sus ventajas, ya que los participantes usan y manejan los equipos con la guía del instructor, para que puedan sacar provecho a los equipos en sus tratamientos, el préstamo de los equipos en este caso ayuda a posicionar el nombre de Chattanooga como marca de prestigio.

También, participamos en el Congreso que realizaron Logroños Fisioterapia, con una asistencia de más de 100 Fisioterapeutas, en donde presentaron sus charlas los mas nombrados y antiguos Fisioterapeutas de Quito.

Dando cumplimiento con lo planificado de nuestra representada DJO-Chattanooga, Intermedica Cía. Ltda. realizó un curso en el mes de mayo con el Profesor Angel Basas de España en la ciudad de Guayaquil, se llevó a cabo en el Hotel Oro Verde, el curso tuvo 28 participantes y fue un éxito, todos los participantes salieron muy satisfechos, esto dio como resultado el crecimiento de la venta de equipos portátiles y de la línea Compex durante el resto del año.

De los cursos en que hemos participado con Fisiomeducate, han salido proyectos para desarrollar nuevas líneas de negocios, como las agujas para punción seca, técnica que se está usando cada vez más entre los Fisioterapeutas y médicos Fisiatras, ellos requieren de las agujas y se realizó la negociación de representación con un fabricante Español que es Agupunt, estamos en proceso de sacar el registro sanitario, para poder comercializar y cubrir la demanda de los Fisioterapeutas.

Se calcula que este negocio anualmente puede aportar entre 10,000.00 y 15,000.00 dólares anuales. Si bien es cierto que la cantidad no es mayor, pero nos fortalece como empresa, pues damos soluciones al Médico y Fisioterapeuta en sus necesidades, no se pierde el contacto y a futuro con la compra de equipos la relación con ellos es más fuerte.

Se ha desarrollado en forma importante la participación en redes sociales, Facebook e Instagram de la empresa Intermedica, como proveedora de equipos e insumos de Rehabilitación y Terapia Física; este desarrollo lo realiza la Srta. Liliana Endara, Coordinadora de Marketing de la Empresa, los resultados han sido muy positivos, porque cada vez conocen más a Intermedica y sus productos, se hacen campañas de ventas, promociones que nos ayuda a posicionarnos mas en el mercado, en este punto, pido que los socios hagan llegar su felicitación a Liliana por su trabajo y entusiasmo al llevar el nombre de Intermedica en las redes sociales.

La tecnología de redes sociales y el mercado en línea es muy importante y debemos proyectarnos para que la empresa pueda usar esta tecnología para un mayor crecimiento.

Paso a otro asunto, que tiene que ver con cumplimiento de regulaciones, en el 2018 se realizo todo lo que tiene relación con Salud Ocupacional, Prevención y Riesgos del Trabajo.

Como Intermedica debemos cumplir con lo que establece la ley del trabajo y su Ministerio.

Se realizó varias labores de prevención, charlas de motivación, de prevención en salud contra el uso de drogas y alcoholismo, prevención de enfermedades sexuales, control de la natalidad.

Todos los empleados tuvieron que hacerse los exámenes médicos de Salud Ocupacional, se solicitó al Centro de Atención Ambulatoria del IESS La Mariscal, para llevar a cabo todo el proceso de exámenes y valoración por parte de un médico y establecer la situación de salud de cada uno de los empleados.



Cada empleado y empleada tiene abierta su historia clínica en dicho centro lo que les permitirá tener acceso a los servicios de salud que proporcionan.

También, se realizó las mismas actividades en el oficina de Guayaquil, que ya es jurídicamente una sucursal de Intermedica en esa ciudad, porque se ha cumplido con todo los trámites para poder funcionar como lo que establece el Servicio de Rentas Internas SRI.

Todo el trabajo que se realizó en referencia a Salud Ocupacional y Riesgos del Trabajo se debe reportar al final de año al Ministerio del Trabajo, en cumplimiento de lo que establece la Ley, tenemos nuestro asesor en este campo, para que firme los informes, que es la Ing. Delia María Fierro. A fin de año, se realizó el ingreso de la información por lo tanto se cumplió el año 2018 en su totalidad lo que es Salud Ocupacional.

Intermedica tiene su Comité Paritario que se reúne una vez al mes para tratar los puntos a desarrollar y los cursos que se deben dar, para cumplir duramente el 2019 lo que establece una vez más el Ministerio del Trabajo.

Respecto a la oficina de Guayaquil y con la obligación de la facturación electrónica, se tomó la decisión que toda la facturación de Guayaquil se la haga en forma separada como manda la Ley.

Al tener la facturación electrónica, no cabía seguir facturando desde Quito lo que se vendía en Guayaquil, es más, se debe tener el permiso de funcionamiento de parte de la Municipalidad de Guayaquil, porque se corría el riesgo de no poder trabajar como sucursal, si no se tenía los permisos adecuados.

En este momento, la oficina de Guayaquil cumple con todos los requisitos y podemos funcionar como sucursal sin ningún inconveniente.

Durante el 2018 se tenía la obligación de realizar los registros sanitarios (RS) de los equipos, ya que el plazo se venció el 19 de febrero del 2019.

Durante el año 2018, se trabajó en coordinación con los principales fabricantes que representamos, la documentación que se requiere para estos.

Lastimosamente, por situaciones internas de nuestro principal proveedor DJO-Chattanooga, no se ha logrado sacar los RS, lo que nos hace muy vulnerables en caso de que los Hospitales comiencen a exigir el RS, el retraso se debe a que las dos líneas que se planificó realizar el RS, a última hora el Fabricante, tomó la decisión de no hacer los registros, por cuanto, se vencieron los documentos habilitantes como las ISO, FDA y otros, no los van a sacar debido a que la línea de equipos que estamos comercializando, la van a discontinuar, sacarán una nueva línea de equipos, con nueva tecnología para competir con fabricantes que están modernizando sus productos.

En nuestro caso, es un retraso y se perdió el tiempo, a pesar de que se trabajó arduamente durante todo el año. La empresa que esta encargada de realizar los trámites de registro es UBG, con la que mantenemos un contrato.

Estamos haciendo los registros de dos líneas similares a las anteriores con DJO- Chattanooga, que si tiene documentos, pero que se comercializan solo en los Estados Unidos. Será una inversión importante que tiene que hacer la empresa para la obtención de los RS, queríamos tener para el 2019 listo, pero por el fabricante no se los pudo realizar.

En el mismo caso están Asa Laser, Cosmogamma de Italia y otros.

Además de los RS, para el presente año el Ministerio de Salud a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA emitió una resolución de que las empresas que están dedicadas a la comercialización de dispositivos médicos, deberán tener certificación de Buenas Prácticas de Almacenamiento y Distribución.

Esto será también una nueva inversión que debe hacer Intermedica para poder cumplir con la normativa. El ARCSA está dando dos años de plazo para la obtención de esta certificación. Analizaremos lo más conveniente para la empresa para poder cumplir con esta norma.



Seguiremos trabajando constantemente, para dar cumplimiento a todas las regulaciones y normativas que ha impuesto el Gobierno para el funcionamiento de la empresa, lo que ha hecho es dictar políticas de control a la empresa privada para dificultar su operación, esperamos que el actual Gobierno tome resoluciones para el libre desempeño de la empresa privadas que son las generadoras de trabajo.

Una vez que hemos presentado la labor realizada por la empresa y por esta Gerencia General durante el año 2018, me permito presentar las cifras que tienen el Balance General y el Balance de Pérdidas y Ganancias.

El período económico del 2018, ha sido bastante complicado y más complejo comparado con el 2017, sobre todo por las regulaciones establecidas para nuestro sector de la salud.

Ha sido muy problemático y más que todo al no tener la capacidad financiera del Gobierno, para pagar a sus proveedores, esto es un limitante del crecimiento de la empresa.

A pesar de los inconvenientes en el período económico 2017, se alcanzó un total de ventas de US\$1,409,097.11; que comparado con el monto de US\$1,953,758.46 del período económico 2018, nos da un crecimiento de las ventas de US\$ 544,661.35 que representa un 38.7% más en comparación con el año anterior.

En referencia a las ventas totales, la oficina de Guayaquil facturó un total de 392,611.27, que representa un 25.15% de las ventas totales de la Compañía.

El incremento en las ventas se debe claramente, a los procesos de compras públicas, que realizaron los Hospitales Públicos en el último trimestre del año, para poder ganar los procesos que en algunos casos fue en subasta inversa, los precios ofertados no tiene el mismo margen que normalmente manejamos y por los presupuestos referenciales que tiene la Institución, que hace el proceso de compra, esto será una complicación en cuanto a los precios para el año 2019, debido a que al bajarnos los precios de los procesos ganados, las Instituciones toman como referente esos precios y si sacan procesos en el 2019; significa que tendremos que sacrificar más nuestra utilidad bruta, en algunos casos posiblemente, no podamos participar debido a que económicamente no es negocio en vender a los entes públicos.

También, un rubro que es importante en las ventas del 2018 es la venta de instrumental al Hospital Metropolitano, del fabricante Integra-Jarrit. El Hospital realizó una inversión en el cambio de instrumental gastado y esto sumo aproximadamente los US \$ 100,000.00 dólares. Para este año 2019, también tiene una posible inversión de un rubro similar. Esperamos se concrete en los próximos meses.

Paso analizar las cifras del Balance General, tenemos que el activo de la empresa para el año 2017 es de US \$ 1,753,508.15. Si comparamos con el valor de activos del año económico 2018 el valor fue de US \$1,737,678.85, lo que nos da una diferencia de US \$ 15,829.30, esta reducción que en porcentaje es aproximadamente el 0.9%, no llega al 1%, esto se debe a que se manejo mejor el stock de inventarios, también se ve afectado por la dada de baja de productos obsoletos que también se realizado en el mes de diciembre.

Se está haciendo una depuración de los inventarios, para llegar a tener un valor acorde con lo que se está manejando.

Respecto al análisis del inventario a diciembre del 2018, el valor actual del inventario es de US \$ 1,149,519.80, con un valor de inventario en mercaderías en tránsito de US \$ 52,218.31, dando un inventario neto de US \$ 1,097,301.49.

Si comparamos con el inventario del 2017 fue de US \$ 1,141,140.51 con un valor en mercadería en



tránsito de US \$ 83,107.63 siendo en este caso un valor neto del inventario de US \$ 1,058,032.88 la diferencia entre los valores netos de los años en comparación, sería de US \$ 39,268.61; más en el periodo económico 2018 que en el 2017. Pero las ventas en el 2018 se incrementaron en un 38.7%, es decir, se importó más en el 2018, hubo mayor rotación de productos y por lo tanto el inventario se manejó en mejor forma.

Hay que anotar que se dió de baja en el periodo 2018 un valor de US \$ 24,117.28

Procederemos a analizar los productos que tienen caducidad durante el año 2019 para dar de baja esos valores y llegar a fin de año con un inventario más manejable y eficiente.

Los activos fijos del año 2017, totalizaron un valor de US\$ 81,982.19, que comparados con los activos fijos del período 2018 tiene un valor de US\$ 78,027.59, esta reducción es normal debido a la depreciación que se hace anualmente.

Para el año 2018, se hicieron inversiones con la compra de un nuevo servidor para poder manejar en forma más adecuada y segura la facturación electrónica, que comenzamos a realizar desde enero del 2018, dando cumplimiento a la resolución del SRI de tener el sistema trabajando y no sufrir sanciones por parte del organismos de control.

Se hacen más adecuaciones al sistema como la compra de la base de datos, de equipos de respaldo y dar las seguridades para que el sistema de computo esté totalmente resguardo pues así lo establece el ente de control.

Como toda la contabilidad es digital, se debe tener la seguridad para que la información que se produce, no tenga riesgo de falla o de robo. El sistema que tenemos es tecnológicamente adecuado y al día.

Si analizamos los pasivos totales de la empresa, en el período económico 2018, se tiene un valor de US\$ 684,815.97 que comparando con lo del año 2017 el valor de los pasivos, es de US\$ 721,710.76, con una disminución de US\$ 36,894.79.

Esta diferencia, si bien no es mayor en la reducción de la deuda, se debe a que hemos cancelado los dos préstamos de los Bancos Produbanco y Pichincha que fueron a largo plazo 18 meses, préstamos que se obtuvieron el 2016.

Es indudable que si aportó a la parte positiva del 2018 y tener este tipo de préstamos, han ayudado a generar más importaciones y mejorar el flujo de caja, reducir las cuentas por pagar con nuestros proveedores.

Al momento, son dos fabricantes únicamente con los que tenemos un crédito directo, que son DJO-Chattanooga con pagos a 60 días de la fecha de factura, la otra empresa es Integra-Jarit que tenemos un crédito también de 30 días de la fecha de factura.

El resto de proveedores, al no tener crédito todas las importaciones y compras se hacen con prepagado, por esta razón, nuestro flujo de caja depende directamente de las ventas y contratos que Intermedica firma, es una de las razones que ciertas cuentas no se pueden cancelar, porque se da la prioridad a las ventas y por ende a las importaciones para cumplir en forma estricta con las Instituciones del Estado a las cuales proveemos, esto resulta que nos vemos con problemas de pagos o no podemos traer mercadería, por la falta de pago de los Hospitales y Distritos de Salud, que no cancelan a tiempo una vez que se ha entregado y cumplido un contrato.

Esperamos que se resuelva en los próximos meses, pues caso contrario, no podremos importar del mayor proveedor que es Chattanooga y se perderán ventas, por no tener los equipos en stock con la consecuencia de reducción de ventas.

El Balance de Resultados para el año 2018, establece un monto total de ventas por US \$ 1,953,758.46 generando una utilidad bruta del ejercicio de 67,197.80.

En el periodo económico 2017 la utilidad bruta llegó a US \$ 56,586.80, es decir tenemos un



incremento en este rubro de US \$ 10,611.00, que representa un incremento del 18.75%.

De este valor hay que descontar el reparto del 15% de utilidades para los empleados que es un valor de US \$ 10,079.67.

El pago del impuesto a la renta por un valor total de US \$ 46,865.16, queda un valor a disposición de los socios de US\$ 10,252.97 de utilidad neta.

Como en años anteriores 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.

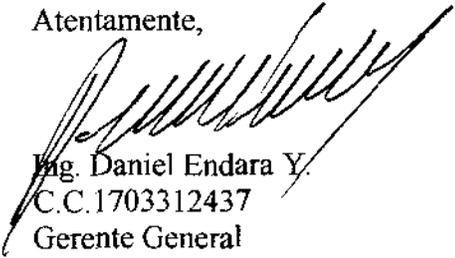
Concluyo que el período económico del año 2018, ha sido positivo para la empresa, a pesar de los serios problemas de pago por parte del Estado, de las trabas que se tiene en el manejo de la empresa por las resoluciones y normativas que toma el Estado para su cumplimiento, que hacen del desempeño de la empresa sea cada día más difícil, se tienen que realizar alianzas y contratos con otras empresas con el objeto de cumplir normas que no las teníamos antes, lo que ocasiona que cada año sea más difícil el cumplir con un presupuesto y planificación programada.

Espero que el presente año, podamos cumplir con nuestros proveedores y poder salir adelante, hay un aire de apoyo por parte del gobierno a la empresa privada lo que hace que el futuro no sea tan negativo como los otros años.

Hacemos un total esfuerzo por seguir adelante, por mantener a la empresa viable y deseo que este año podamos cumplir y crecer en la medida que nos permita el mercado de la salud.

Seguiré con el mismo entusiasmo y esfuerzo diario que realizo para que el 2019 sea mejor, Agradezco a todos los socios por el apoyo a la labor que he realizado, a la confianza depositada en mi persona, pongo en consideración este informe para su análisis.

Atentamente,



Ing. Daniel Endara Y.
C.C.1703312437
Gerente General