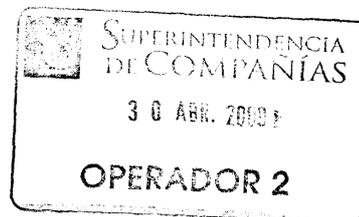




cfa.ltda. _____

Quito 30 de Marzo del 2009

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 2008, por este motivo me permito poner a consideración de Ustedes para su estudio y análisis.

Durante el año 2008 puedo informar a ustedes que el crecimiento de la empresa fue del 16.8 % comparado con el que tuvo en el año anterior, el mercado estuvo bastante activo debido a la política de desarrollo e inversión efectuada por el Gobierno Nacional, a pesar de que pudo haber sido mayor el total de las ventas de la Compañía, si es que los concursos y licitaciones por parte del Gobierno se harían con mayor transparencia, seguimos afectados por la corrupción que existe en ciertas Instituciones del Estado.

A partir del segundo semestre del año 2008, se observó que el mercado de la Salud estaba reactivándose pues seguíamos bajo el decretó de emergencia en el área de Salud, con una inversión para compras fundamentalmente de equipos.

Otra institución que también realizo inversiones fue el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) con sus programas de compras descentralizadas, pues cada Hospital tiene autonomía para realizar compras.

Siendo las dos Instituciones mas grandes en el sector Salud, a decir el Ministerio de Salud y el IESS las que están invirtiendo, significa para nuestra empresa un factor positivo y esencial para nuestro crecimiento.

Con los problemas a nivel mundial de la quiebra de Bancos y en general del sistema financiero, debemos ser muy cautelosos del trabajo que debemos desarrollar en el presente año, pues no conocemos en forma clara y definida como la situación global nos afectara en nuestro proceso de crecimiento.

Otro punto que es muy importante y que afectara en forma directa, sea esta positiva o negativamente, es el sistema de compras del Estado, con la nueva ley que entro vigencia en el mes de agosto del 2008, tendremos un ambiente totalmente nuevo y las practicas que se deben desarrollar serán de mucha importancia, pues debemos conocer muy claramente el sistema del portal para poder tener acceso al mayor numero de compras por parte de las Instituciones. Hemos invertido en nuevas computadoras mas rápidas, se ha contrato una banda mas ancha de internet, para poder cumplir y tener acceso y funcionalidad con el portal de Compras Publicas.

Tendremos que evaluar cada mes el sistema y tener un control de la ventas mas preciso para no tener sorpresas a final del año 2009.



cía.ltda. _____

Página dos

El Balance de Resultados para el año 2008, establece un monto total de ventas por \$ 1'877.862.66 que comparado con el valor de ventas del año anterior de \$ 1'607.668.42 representa un incremento de US \$ 270.194,24 que equivale a un aumento del 16.8%.

Como resultado de lo anterior, se ha generado una utilidad bruta del ejercicio por \$ 132,464.67. El 15% de participación de los trabajadores por \$.19,869.70. Es el monto mas alto que la empresa repartirá a sus trabajadores, esto será un incentivo para el personal y el beneficio de trabajar para una empresa que cumple con sus empleados.

El total de activos para el 2008 es de U.S. \$ 1,119,211.86 superior al del 2007 que fue U.S. \$ 907,009.69.

El total del pasivo del 2008 fue U.S. \$ 669,402.55 superior al del 2007 que fue de US \$ 526,646.61

Podemos concluir que la empresa tuvo un crecimiento en el 2008 aceptable y esperamos hacer todo el esfuerzo para cumplir con el mismo crecimiento en el 2009.

Para el año 2008 se pudo establecer relaciones comerciales con varios fabricantes como Huntleigh con un importante aporte en las ventas, se reforzó mucho la relación con Chattanooga Group siendo esta una empresa que aporta un 35% al negocio.

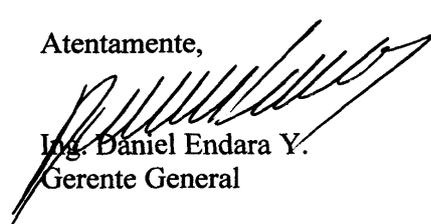
En el área de administración y de servicio, hemos incrementado personal en este ultimo, pues con las ventas de equipos en crecimiento se detecto una cuello de botella en la atención de llamadas de mantenimiento y reparación, el objetivo es tener tres técnicos de planta para dar un servicio de calidad en mantenimiento de equipos. Esto dará mucha imagen a la empresa y se podrá concretar mayores ventas.

La relación comercial con las Compañías de distribución y venta de fármacos, Difare, Farcomed, Farmaenlace, Sumelab, ha dado un positivo resultado para la comercialización de los productos del Laboratorio C.B. Fleet de los Estados Unidos, que han tenido un incremento importante.

Tenemos que usar mas la tecnología que existe al momento, sobre todo lo que se relaciona con la pagina web y ventas a través del internet, esto sigue en estudio y la pagina web se espera tenerla listo para el segundo semestre del 2009.

Finalmente agradezco a los socios que hacen INTERMEDICA CIA Ltda. por el soporte y respaldo al Gerente General en el trabajo desarrollado, y me permito poner a consideración el presente informe económico del año 2008

Atentamente,


Ing. Daniel Endara Y.
Gerente General

