



INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2012

Antecedentes

El año 2012 ha sido un año caracterizado por un ambiente político álgido por ser un año electoral. El crecimiento de la economía ecuatoriana ha sido menor al año anterior y ha estado caracterizada por un alto gasto social.

Dentro de este escenario la empresa comenzó sus funciones en el mes de mayo de este año. Durante los primeros meses las actividades realizadas se concentraron en el contacto con proveedores de equipos e insumos médicos en las siguientes áreas: Cardiología, Quirófanos, Cuidados Intensivos, Neonatología, Maternidad, y Terapia Respiratoria. Posteriormente procedimos con la respectiva importación con el fin de realizar un showroom para mayor comodidad de los compradores, así también como contar con equipos e insumos de entrega inmediata.

Durante el mes de agosto se presentaron problemas con la SENAÉ por la importación de boquillas pediátricas de COSMED, en la factura se registró una cantidad equivocada, por lo cual fuimos sancionados con una multa de USD 4073.90. Dado que este inconveniente se produjo por un error en la digitación de la cantidad por parte de COSMED, nos otorgaron un crédito para la compra de equipos e insumos por USD 2000.

La inversión inicial requerida ha sido significativa, mientras que el crecimiento de las ventas ha sido lento durante este año, por lo cual no obtuvimos utilidades. Sin embargo, la empresa se encuentra en una posición estable y con tendencias a crecer, por lo cual para el año 2013 se prevé un mayor crecimiento en ventas.

Mercado y ventas

El año 2012 fue en ventas un año con crecimiento leve, debido a que fue el año de introducción de la empresa en el mercado y el abrir mercado y darnos a conocer ha sido un reto significativo. Nos enfocamos en el sector privado, tanto en hospitales como en consultorios privados.



Hemos tenido mayor aceptación con nuestros productos en el segmento de cardiología especialmente con las pruebas de esfuerzo y con los electrodos descartables, que han tenido una muy buena acogida. Otros productos con buena aceptación han sido los espirómetros y las boquillas adultas.

En cuanto a mantenimiento se refiere, es una rama importante de la empresa, el año pasado representó el 23% de las ventas totales. Esto también ha ayudado a diversificar la cantidad de nuestros clientes.

En lo que respecta a la cobertura, contamos con una cobertura en varias provincias, gracias a que contamos con el apoyo de algunos distribuidores a nivel provincial.

Aspectos financieros

En cuanto al aspecto financiero se refiere, se puede evidenciar que el crecimiento obtenido en el 2012 no fue suficiente para alcanzar una utilidad positiva, lo cual se evidencia en el estado de resultados, el cual presenta resultados negativos.

La porción de mercado que poseemos aún es pequeña, sin embargo, hemos tenido la posibilidad de evidenciar nuevas necesidades en los clientes, con lo cual vamos a incrementar esto en nuestros productos.

Conclusiones y recomendaciones

Si seguimos sumando esfuerzos a través de los que conformamos la empresa, estamos seguros que el futuro de esta empresa será excelente, ya que tenemos todos los elementos necesarios para poder hacerlo, contamos con personal calificado y estamos en capacidad de generar una planificación adecuada, eje esencial para un desarrollo adecuado.

Es cuestión de ponerle ganas para que poco a poco sigamos ganando espacio y así poder obtener un mayor crecimiento en ventas, así como un mayor espacio en el mercado. Esperamos contribuir con el país, cumpliendo con las normas determinadas por la ley y llegar a ser una empresa significativa dentro del mercado de distribución de equipos médicos.



INNOVACIONES Y MANTENIMIENTO TECNOLÓGICO DE EQUIPOS MÉDICOS

Para el año 2013 estamos incrementando varios insumos y centrando los servicios de la empresa en los ámbitos en los cuales nos perfilamos más competitivos.

Fernanda Aragón

Gerente General

INNOVATECMED