

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2013**Antecedentes**

El año 2013 ha sido un año caracterizado por una desaceleración en el crecimiento de la economía, lo cual evidencia un dinamismo menor al observado en años anteriores. Dentro de este escenario la empresa continuó con sus actividades, las cuales se enfocan en las áreas de Cardiología, Quirófanos, Cuidados Intensivos, Neonatología, Maternidad, y Terapia Respiratoria.

Durante el mes de agosto del año 2012, debido a problemas con la SENAE por la importación de boquillas pediátricas de COSMED, contamos con un crédito para la compra de equipos e insumos en esta empresa por USD 2,000, crédito que aún tenemos vigente.

Mercado y ventas

Nuestro mercado está enfocado principalmente en el sector privado, tanto en hospitales como en consultorios, sin embargo, este año hemos ampliado nuestro alcance al área pública, especialmente en lo referente a mantenimiento de equipos.

Hemos tenido mayor aceptación con nuestros productos en el segmento de cardiología especialmente con las pruebas de esfuerzo y con los electrodos descartables. Otros productos con buena aceptación han sido los espirómetros, las boquillas adultas, gel, y sensores de SpO₂.

El año 2013 fue un año que ha mantenido un crecimiento constante en ventas, aunque los primeros meses del año, fueron los que presentaron el menor nivel. En cuanto a mantenimiento se refiere, es una rama de la empresa que ha reducido su participación en este año, para el cual a diciembre representó el 7% de las ventas totales. Sin embargo, su importancia radica en la diversificación de nuestros clientes, permitiéndonos sobre todo acceder al sector público.

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

Aspectos financieros

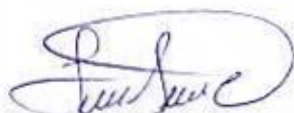
En cuanto al aspecto financiero se refiere, se puede evidenciar que el crecimiento obtenido en el 2013 fue significativo respecto al año anterior y logramos alcanzar una utilidad positiva, con un margen de utilidad en ventas del 46%. Sin embargo, debido al alto nivel de gastos administrativos que mantenemos, este nivel debería incrementarse para el próximo año, con el fin de tener una mayor utilidad.

La porción de mercado que poseemos aún es pequeña y durante este año no hemos tenido la posibilidad de diversificar nuestros productos, debido a medidas de restricciones a las importaciones que el gobierno ha implementado, como medida a los desequilibrios de la balanza comercial, hechos que encarecen los precios de los equipos importados y reducen nuestra capacidad de competitividad frente a otras empresas y lo cual nos presenta mayores dificultades para la importación de nuevos productos.

Conclusiones y recomendaciones

Este año buscamos aumentar nuestro alcance de mercado, llegando a más clínicas y hospitales en las provincias en las cuales aún no hemos logrado alcanzar cobertura, con el fin de ganar un mayor espacio y así poder obtener un mayor crecimiento en ventas. Para el año 2014 estamos centrando los servicios de la empresa en los ámbitos en los cuales nos perfilamos más competitivos y los que hasta la fecha han demostrado ser los más aceptados en el mercado.

Así también, queremos encontrar nuevos productos que nos permitan mejorar el nivel de ventas y diversificar nuestra oferta.



Fernanda Aragón
Gerente General
INNOVATECMED