

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2012

Me permito poner en conocimiento de la Junta General de socios de **TOP MEDICAL ECUADOR S. A.**, el siguiente informe que se refiere a la situación económico financiera de la Empresa, durante el ejercicio económico 2012, el que se expone a continuación:

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS

La gran preocupación de los últimos años, ha sido disminuir las cuentas por pagar a proveedores del exterior. El objetivo se cumplió casi en su totalidad, quedando por pagar apenas US\$50,000.00.

2. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS

A pesar de que las ventas del año 2012 fueron menores en US\$ 181,186.00 con relación al 2011, el resultado arrojó una utilidad mayor en US\$ 40,687.00 (en el 2012). Esto se debe a que se hizo muchos contratos de mantenimiento, por un lado y por otro, para calcular el valor de venta final, se tomó en cuenta costos que se omitía, como cursos de entrenamiento, garantías por más de un año, etc.

Es importante señalar que los Departamentos de Servicio Técnico de Toshiba y de Fujifilm han logrado importantes negocios, como contratos preventivos, generación de modificaciones (up-grades), que implican ventas de accesorios o repuestos y mano de obra, por lo que han pasado a ser un aporte de utilidades y no solo de gastos.

3. SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO

Durante los años 2011 y 2012 hemos logrado sanear los desfases que arrastrábamos en años anteriores, debido al volumen de ventas (sobre US\$ 4,000,000.00) y a la reducción del costo de ventas. Hemos reducido igualmente los problemas de iliquidez, de tal manera que en los 3 últimos meses nuestras cuentas bancarias se han mantenido con saldos positivos de 6 cifras medias.

4. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2014

Seguiremos participando en ventas del Sector Público, a través del INCOP, pues hemos obtenido resultados convenientes.

En el año 2014, no descuidaremos las ventas al sector privado, en el que hemos perdido una participación considerable, debido especialmente a la política de Salud pública implementada por el Gobierno.

.../...

Una vez que hemos logrado tener una buena presencia en el Austro y en Quito, queremos atender de mejor manera a la Costa, especialmente a Guayaquil, donde pensamos incrementar otro ingeniero y un nuevo vendedor.

Seguiremos buscando contratos de mantenimiento, aprovechando que los equipos vendidos en años anteriores han salido de garantía.

Queremos implementar ventas de Angiógrafos (uno más logramos en el Hospital de la Policía de Quito) y de Eco-endoscopios. También desearíamos vender Resonadores, pues tenemos muchos requerimientos, tanto públicos como privados.

Quito, Abril 3 de 2013.

Atentamente,



TOP MEDICAL ECUADOR S.A.

Ing. Carlos Brandt Mancero
Gerente General