



INFORME DE GERENCIA AÑO 2008

El año 2008 fue otro buen año para la empresa y se lograron las metas, inclusive más allá de lo que se había presupuestado. La empresa se afianza año tras año en la industria de laboratorio de diagnóstico clínico y da pasos firmes en otras áreas de la industria médica.

AREA COMERCIAL

División Diagnóstica

La división diagnóstica sigue siendo el negocio principal de la compañía. Seguimos siendo la segunda compañía en el Ecuador en esta área y durante el año 2009 afianzamos nuestra posición en el mercado. Como se conoce, Siemens entró en el mercado de diagnóstico clínico con la compra, a nivel mundial de dos de nuestras representaciones y la de la división diagnóstica de Bayer. Hemos experimentado, durante este año, los cambios propios de una integración tan grande y complicada. Por otro lado, hemos ganado la posibilidad de ofrecer al mercado el portafolio completo de Siemens Healthcare Diagnostics al mercado ecuatoriano lo que aumenta nuestra oferta desde este proveedor en un 30%. Al final del 2008 estamos culminando buena parte de los registros sanitarios de los nuevos productos lo que nos permitirá ofrecerlos a partir del 2009.

En general la marca de Siemens dentro de nuestra oferta de productos está impulsando junto con el esfuerzo del personal, las ventas de la empresa. El hecho de que Siemens sea ahora uno de los dos líderes en el área de diagnóstica en el mundo, junto con el prestigio de las otras marcas que distribuimos, nos coloca en una posición muy interesante para impulsar el crecimiento de la empresa en los años que vienen.

Otras áreas que han sido reforzadas durante el año 2008 es el área de Banco de Sangre. La situación de la línea Terumo ha repuntado considerablemente y la hemos complementado con líneas como Helmer, Hemocue y Haemonetics. Consideramos que en el siguiente año seremos la empresa líder en el área de medicina transfusional en el Ecuador.

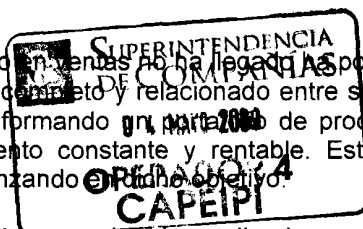
En general casi todas las líneas tuvieron un crecimiento importante lo que nos ha permitido mantenernos como la segunda empresa más importante en el área de diagnóstica en el país. Esperamos seguir con el saludable crecimiento que hemos mantenido en los últimos años para mantener nuestra posición en el mercado.

División Médica

La división médica, si bien ha tenido un crecimiento en ventas no ha logrado posicionarse bien dentro del mercado por la falta de un portafolio completo y relacionado entre sí. Sin embargo, este año se han seguido dando pasos para ir formando un portafolio de productos que nos permita mantener un negocio con un crecimiento constante y rentable. Este proceso nos tomará algunos años pero nos encontramos avanzando en dicho objetivo.

La mayor fuente de ingresos de la división, los fármacos, ha ido perdiendo margen debido a la erosión natural de los fármacos genéricos. Esta situación junto a la terminación del contrato con Vitalis de Colombia, nuestro mayor proveedor, afectó el crecimiento de la línea y su margen. Los demás productos, si bien han crecido en ventas, todavía no tienen el peso que permita balancear la pérdida en rentabilidad y, a futuro ventas, de los medicamentos genéricos. El objetivo de la empresa es llegar a reemplazar esta línea de productos con otras líneas de genéricos y/o con líneas de dispositivos médicos, que permitan mayor continuidad en el tiempo de ventas y márgenes.

SITUACION FINANCIERA



16590

Durante el año 2008 Simed, en su conjunto, experimentó un crecimiento en ventas de 24% sobre las ventas del año 2007.

El crecimiento en ventas de la División Diagnóstica fue del 26% con respecto al año anterior, y de la División Médica fue del 19%.

Las ventas de la División Diagnóstica representan el 80% del total de ventas y las ventas de la División Médica representan el 20%.

El Margen Bruto de la Compañía en el 2008 fue del 50% frente al 47% del año 2007.

El Margen Bruto de la División Diagnóstica en el 2008 fue del 54% frente al 50% del año 2007.

El Margen Bruto de la División Médica en el 2008 fue del 33% frente al 36% del año 2007.

La utilidad líquida crece en un 71% y representa el 7% de las ventas, un punto menos al logrado en el año 2007. Los costos financieros disminuyeron en un 59% por la cancelación de contratos de leasing y obligaciones bancarias. Los otros costos no operacionales crecen en un 146%, básicamente por el contrato del leasing no operacional de la oficina principal de la Compañía.

La Compañía generó un flujo de efectivo positivo al finalizar el año 2008 por un valor de Usd 726.262 (incluido inversiones temporales como equivalentes de efectivo), las actividades de operación que generaron un flujo de efectivo neto de Usd 1.038.740; las actividades de inversión demandaron un flujo neto de (1.012.183), usado principalmente en la adquisición de equipos y distribución de dividendos; y las actividades de financiamiento demandaron un flujo de efectivo neto de Usd (90.515), originado principalmente en la disminución de obligaciones bancarias

Los principales índices de la compañía muestran una posición financiera sólida y estable, que permiten responder eficientemente a las necesidades de importación y cobertura adecuada de equipos y productos a nuestros clientes actuales, un resumen de las principales razones financieras es el siguiente:

Indicador	Relación	Indice
Razón corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.62
Razón ácida	Activo Corriente - Inv / Pasivo Corriente	1.04
Endeudamiento	Pasivo / Activos Totales	70.67%
Apalanc. Financiero	Activo / Patrimonio	3.41
Rotac Act Total	Ventas / Activos	1.99
Margen Util Neta	Utilidad / Ventas	6.92%

Quiero agradecer a los Señores Socios de la Compañía por la confianza depositada en esta Administración, a los clientes y proveedores por su constante apoyo, y a nuestros colaboradores quienes con su profesionalismo han apoyado mi gestión.

Atentamente,
SIMED CIA. LTDA.

Blanca de Jiménez

Blanca de Jiménez
GERENTE

