SINDIMED
Servicio Industrial y Médico

Quito, 1 de abril de 2013

Señores Socios
Servicio Industrial y Médico
SINDIMED CIA. LTDA.
Presente

Estimados Socios

De conformidad con las disposiciones legales y los estatutos de SINDIMED CIA. LTDA. Servicio Industrial y Medico, pongo a vuestra consideración el informe de Gerencia correspondiente al año 2012.

El año 2012 fue un año en el que se realizaron muchas compras públicas, lastimosamente estas son mal enfocadas y se realizan por procesos de subasta inversa, dirigiendo así la adquisición a equipos baratos y generalmente de calidad mediocre.

Por otra parte cada vez es más acentuado el direccionamiento en estas compras a determinadas empresas y esta corrupción en los procesos motivo que nuestra participación en los procesos públicos sea prácticamente nula, mermando nuestro ingresos por ventas al estado.

En contrapartida nuestro más grande proceso del año 2011, la adquisición de la sala digital para el Hospital Militar, por cuestiones presupuestarias recién pudo ser liquidado en el año 2012, dando un ingreso adicional a las cuentas del año 2012.

Si no hubiéramos contado con esta circunstancia nuestros resultados del año hubieran sido bastante pobres.

Otro factor que incidió esta vez en la parte técnica es que nuestro mayor cliente el Hospital CA Marín dio de baja varios de los equipos que estaban a nuestro cargo lo que incidio en una reducción de más del 55% de nuestros ingresos de mantenimiento con este cliente. El CA Marín representaba un 32% de nuestros ingresos por mantenimiento.

El mayor efecto que hemos tenido por la aplicación de las NIFF ha sido en la generación de una provisión para poder cubrir las garantías de los equipos vendidos que han llegado incluso a ser de 3 años. Al contar con equipos de alta calidad no hemos tenido daños mayores que mermen estas provisiones, por tal motivo la liquidación semestral de estas provisiones ha producido un ingreso bastante considerable equivalente el 3% del total de nuestros ingresos (usd 21.236,89)

Consientes de este factor tratamos de incentivar las ventas en el sector privado. Es así que con el apoyo de Soredex realizamos una campaña promocional el 4 trimestre de 2012 teniendo un muy buen resultado en ventas, el mismo que se reflejará en el año 2013 y esperamos contrarrestar la ausencia de las ventas a las entidades públicas.

Estas nuevas ventas son sin embargo financiadas, lo que producirá una disminución temporal de nuestra liquidez, factor que deberemos cuidar.

Tomando en cuenta todo lo expuesto, tuvimos una utilidad 5% menor a la del año 2011, pero continua siendo bastante buena.

SINDIMED
Servicio Industrial y Médico

Al cierre del ejercicio nuestra situación financiera es buena, pues tenemos la liquidez suficiente para pagar nuestras acreencias

En lo que se refiere a la distribución de las utilidades generadas durante el año 2012 propongo se realice una repartición a los accionistas durante el año de USD 40000,00 conforme la liquidez de la empresa. El saldo será un aporte para futura capitalización de USD 19.379,94 que permitira incrementar nuestra liquidez y aumentar nuestra capacidad de financiación.

Para el periodo 2013 pongo a su consideración lo siguiente:

- Poner especial atención en incrementar nuestra participación en el mercado privado.
- Analizar la probabilidad de contratar un nuevo empleado que nos permita incrementar las ventas de equipos.

Muy atentamente

Alan Gomezjurado
Gerente