

Quito, 17 de Marzo de 2014

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 Médico, pongo a vuestra consideración el informe de Gerencia correspondiente al año 2013.

El año 2013 como lo veníamos previendo fue complicado pues las ventas de SINDIMED en los concursos públicos fueron prácticamente nulas.

Actualmente los concursos públicos, además de un direccionamiento en las bases que ha existido desde años atrás, incluye en las ofertas el mantenimiento por 5 e incluso 10 años. Al ser nuestra empresa netamente técnica, este no debería ser un contratamiento, pero los presupuestos para mantenimiento que se incluyen en los concursos son tan bajos que es imposible realizar un mantenimiento de calidad y este factor ha imposibilitado nuestra participación en estos concursos.

Deberemos tomar una decisión y ofrecer al mercado público mantenimiento superficial como el que están colocando en sus presupuestos, pues de lo contrario no podremos participar en estos con éxito.

Nos hemos enfocado de una manera más fuerte en el mercado privado, pero este es más pequeño y requiere un trato más personalizado, lo que con el personal actual no podemos proveer. Por ello debemos cambiar la estructura de nuestra empresa creando formalmente un departamento de ventas y sus vendedores.

Analizando los estados financieros podemos notar que tenemos un gran stock de equipos, el mismo que representa algo más del 40% de nuestro activo corriente. Estos en su gran mayoría serán instalados y facturados durante el primer semestre del año 2014.

De igual forma liquidaremos el rubro de anticipos que hemos recibido para estos equipos y que representan aproximadamente el 70% de nuestro pasivo corriente.

Durante el 2013 todos nuestros rubros de ingresos sufrieron una baja.

Las ventas de equipo disminuyeron en 30%  
Los contratos de mantenimiento disminuyeron 7%  
Los ingresos por servicio disminuyeron en 40%

Como contraparte hemos tenido un ingreso de USD 26000 por la liquidación de provisiones de las garantías de equipo que estamos aplicando con las NIFF, lo que representa un incremento del 21% respecto al año 2012 y representa en el 2013 el 7% de nuestros ingresos.

Los Costos y gastos aumentaron en 4.81% respecto al año 2012. En este se encuentran incluidos costos que existieron en el 2013 por valor de USD 12000 que fueron generados por entrenamientos

técnicos en la fábrica para dar un correcto soporte post venta a nuestros equipos y la participación en la feria RSNA que permite tener nuevas líneas y contactos para futuras ventas.

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

La utilidad del año fue USD 60396.96 que representa el 32% menos de utilidad que en 2012, si restamos la participación a trabajadores e impuestos dejan un saldo para los accionistas de USD 40043.19.

Propongo que se reparta en dividendos la cantidad de USD 30000 y que el saldo sea mantenido como un aporte para futura capitalización.

Para el periodo 2014 pongo a su consideración lo siguiente:

- Poner especial atención en incrementar nuestra participación en el mercado privado conformando un departamento de ventas y contratando un vendedor.
- Definir una política que nos permita realizar servicios de reparación en equipos que no son vendidos por nuestra empresa.

*Muy atentamente*



Alan Gomezjurado  
Gerente