



Quito, 21 de Abril de 2016
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 2015.

Nuevamente la tónica durante el año 2015 de nuestro país ha sido la incertidumbre.

El año 2015 se estaba presentando para SINDIMED como un año fantástico pues al concretarse dos ventas de tomógrafos dentales al inicio del año y además la existencia de más interesados en este tipo de equipos hacía que tengamos grandes expectativas.

Lastimosamente el anuncio del gobierno de la intención de sacar la Ley de Herencias y Plusvalía tuvo un efecto de freno total a este tipo de inversiones y estas posibles ventas quedaron paradas, pues como ustedes conocen prácticamente todos nuestros clientes privados hubieran sido afectados por los impuestos adicionales debidos a la Ley de Herencia.

Nuestra liquidez es buena y estamos en condiciones de soportar un año 2016 difícil.

Preocupa sin embargo el hecho que el estado no cancele a nuestros clientes privados y que algunos de estos estén en verdaderos problemas financieros, con lo cual demoran la cancelación de las facturas y de alguna manera nos arrastran.

Esperemos esta tendencia no crezca pues de lo contrario nos veremos también comprometidos.

Procedo a dar mi opinión sobre puntos relevantes que se desprenden de los estados financieros del año 2015.

Ventas. - El departamento de Ventas facturó USD 846643.11 durante 2015 lo que produjo una utilidad bruta de USD 361072

A estos valores debemos descontar USD 23208.83 que corresponden a los valores internos por instalaciones y garantía y los costos del departamento de venta y administrativos que representan USD 178711.04

Con estos datos la utilidad del departamento de ventas fue de USD 182368.38 que corresponde a una utilidad neta del 21.54% sobre las ventas.

Estos buenos resultados se debieron principalmente a buenos descuentos que obtuvimos de SOREDEX durante las últimas RSNA.

Igualmente, durante la última RSNA fuimos consolidando relaciones con las empresas que ya representamos y están abriendo opciones nuevas en productos y marcas para representar en el Ecuador.

Causa también incertidumbre el hecho que SOREDEX haya despedido a sus directivos y que ahora nuestro contacto sea con KAVO KERR. Al momento las relaciones son buenas, pero debemos mantenernos muy vigilantes de cualquier señal.

Servicio Técnico. - Pese a que hemos sido más flexibles durante el 2015 en aceptar mantenimientos de otros equipos que no tenemos un entrenamiento formal facturamos por mano de obra USD 167610.68. Los costos brutos del departamento técnico en el mismo periodo fueron de USD 200705.52. En el departamento técnico tenemos una pérdida primaria de USD 33094.84.

Al considerar los ingresos adicionales por concepto de la facturación interna por garantías y los gastos proporcionales del departamento administrativo, la pérdida neta del departamento técnico es de USD 85623.52

En el año 2015 se ejecutaron 2328.75 horas técnicas lo que implica que se facturó a un promedio de USD 71.97 c/hora

Para cubrir las pérdidas hubieran sido necesarias a este valor promedio haber facturado en el año 1189.63 horas adicionales lo que implica un total de 3518 horas, valor que sobrepasa los promedios anuales programados.

Deberemos realizar un análisis profundo a fin de encontrar una solución a este problema pues es de carácter estructural.

Una de las razones para esta disminución es que perdimos varios contratos de mantenimiento (HCAM, Chimbacalle, Vozandes, Imagenisco) y los contratos nuevos son de valores menores por que generalmente consideran solo una visita de mantenimiento anual.

Igualmente, en la parte de servicios se facturo USD 9811.58 menos que en el 2014.

Administración. - El buen impulso en ventas que tuvimos a principios del 2015, permitió que tengamos una buena facturación. Por primera vez sobrepasamos ligeramente el USD 1'000.000.

Hemos sido precavidos con estos ingresos y hemos creado un capital en reserva, el mismo que nos permitirá manejar el 2016 con una cierta estabilidad y sin problemas de liquidez.

Nuestras cuentas por cobrar se encuentran en valores adecuados USD 78482,64.

Sin embargo, hay varios clientes que debido al retardo del estado en cancelarles llevan igualmente un retardo significativo en la cancelación de los valores adeudados a nuestra empresa.

Las empresas críticas son Asistanet, Centro Quirurgico Pichincha, Cerapi, Sirdsa, P Zumarraga

Laboral. - Preocupa la carga extra que ha habido en trabajo en el 2015 pues se han realizado 1688.30 horas extras, las mismas que si en el 2016 se mantienen en niveles similares y existe una tendencia pobre en la facturación de este año NO podrán ser cubiertas.

Laboral. - Preocupa la carga extra que ha habido en trabajo en el 2015 pues se han realizado 1688.30 horas extras, las mismas que si en el 2016 se mantienen en niveles similares y existe una tendencia pobre en la facturación de este año NO podrán ser cubiertas.

De igual forma hemos acumulado derecho a vacaciones que a Dic 2015 representa 1888.96 horas, valor que representa algo menos de un año de trabajo de una persona.

Analizando las personas que tienen muchas vacaciones acumuladas y a su vez realizan muchas horas extras, nos crea un problema que debe ser controlado.

Jubilación y Desahucio. – Contratamos un estudio actuarial para la determinación de las provisiones por jubilación y desahucio.

Este estudio dio como resultado que la provisión necesaria para jubilación al 31 de Diciembre de 2015 debía ser de USD 238335.23 y la de desahucio debía ser USD 85625.34 .

Anteriormente la ley exigía la cancelación del Desahucio únicamente a los empleados despedidos, por tal razón en nuestra empresa sabíamos que esta situación era imposible de darse y nunca se realizaron provisiones. Actualmente, aunque la salida de un empleado sea por su propia iniciativa, por ello durante el 2015 realizamos la una provisión para desahucio de USD 81620.00. Durante el 2016 deberemos realizar un pequeño ajuste a fin de que estemos en los valores requeridos.

Las provisiones para jubilación implican cálculos actuariales complicados por ello cuando empezamos a realizar las provisiones se consideró una metodología errónea y tenemos un déficit mayor a USD 200000, provisión que deberemos ir la cumpliendo en los próximos años. Al momento tenemos una provisión de solamente USD 55024.93

Dividendos. -

Con estos antecedentes en las provisiones de Desahucio y Jubilación, hemos tenido una reducción de la utilidad significativa.

Por nuestra estructura puede decirse que ahora en lugar de poder repartir una mayor utilidad deberemos por ley ahorrar para nuestra vejez.

Hemos terminado con una utilidad adecuada (USD 79210.13)

Como propuesta para la distribución de dividendos durante este año tenemos las siguientes sugerencias:

La utilidad a repartirse a los accionistas luego de impuestos y 15% a los trabajadores es de USD 52480.97

Propongo que se reparta en dividendos entre USD 40000 a USD 45000 y que el saldo sea mantenido como un aporte para futura capitalización.

- Estructurar un departamento formal de ventas a fin de acceder a un mayor mercado de equipos.
- Profundizar nuestra relación con Kavo Kerr y las nuevas empresas que nos están considerando sus proveedores locales.
- Poner especial énfasis en encontrar una estrategia que nos permita que el departamento técnico cubra sus costos.
- Realizar una provisión mayor para el fondo de jubilación a fin de ir cuadrando parcialmente el déficit.

Muy atentamente



Alan Gomezjurado
Gerente