

Quito, 30 de Marzo de 2017  
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 2016.

Sin ser la excepción de los años anteriores el 2016 fue también un año complicado.

Las leyes que se han ido promulgando, las expectativas de nuestros clientes privados que de alguna forma disminuyen sus expectativas por el temor de que nuestro país pueda convertirse en una nueva Venezuela y por otra parte la disminución de los presupuestos de los hospitales públicos además de la corrupción en los procesos de contratación, van agregando obstáculos cada vez más grandes para que nuestra actividad fluya.

Tenemos una adecuada liquidez, sin embargo, hay algunos clientes que tiene problemas financieros y por tanto algo más del 10% de nuestra cartera por cobrar tiene retrasos mayores a 90 días.

Procedo a dar mi opinión sobre puntos relevantes que se desprenden de los estados financieros del año 2016.

**Ventas.** - El departamento de Ventas facturó USD 531092.82 durante 2016 lo que representa una disminución de 37.27% respecto al 2015.

A estos valores debemos descontar USD 20804.74 que corresponden a los valores internos por instalaciones y garantía y los costos del departamento de venta y administrativos que representan con lo que la utilidad real del departamento de ventas es USD 73694.84

Esta corresponde a una utilidad neta del 13.87% sobre las ventas.

A fin del año 2016 logramos realizar algunas ventas las que permitieron que el departamento de ventas tenga un saldo positivo.

Las relaciones con nuestra principal representación SOREDEX son buenas, pero esta aparentemente también tiene turbulencias por lo que debemos mantenernos muy vigilantes de cualquier señal.

**Servicio Técnico.** - La disminución pronunciada de los ingresos por mantenimiento y reparaciones es un factor que preocupa. Hemos aceptado hacernos cargo de equipos de otras marcas, por esto los ingresos en servicios se duplicaron.

Sin embargo no alcanzamos renovar el contrato de Mantenimiento del Hospital CA Marín y perdimos en los últimos meses de 2016 el contrato de Hospital Militar. Por ello los ingresos anuales del departamento técnico fueron similares a los de 2015.

Considerando los ingresos internos adicionales que cancela el departamento de ventas al departamento técnico por instalaciones y garantías, la pérdida neta del departamento técnico es de USD 84836.25 la misma que es solamente USD 1000 menor al año 2015.

En el año 2016 se ejecutaron 2109.25 horas técnicas (200 horas menos que 2015) lo que implica que se facturó a un promedio de USD 80.28 c/hora.

Para cubrir las pérdidas hubieran sido necesarias a este valor promedio haber facturado en el año 1056 horas adicionales.

Deberemos realizar un análisis profundo a fin de encontrar una solución a este problema pues es de carácter estructural y realizar un especial seguimiento para no perder contratos o que existan demoras en las renovaciones de los contratos.

Debemos continuar ofreciendo alternativas a nuestros clientes que permitan que estos tengan mantenimiento a sus equipos, aunque sea de una manera esporádica.

Con esto sus equipos estarán algo mejor y nosotros podremos contar con ingresos adicionales que nos permitan compensar estas pérdidas.

### **Administración. -**

Hemos sido precavidos con los ingresos y hemos contamos con un capital en reserva, el mismo que nos permitirá manejar el 2017 con una cierta estabilidad.

Nuestras cuentas por cobrar han aumentado y se encuentran en USD 113162,19 , monto que debemos tener precaución que sea cancelado oportunamente.

De este valor hay USD 15600 que tiene un retraso de más de 90 días.

Hemos tratado de aumentar nuestra eficiencia para esto en los últimos meses de 2016 contratamos el servicio de Office 365

Igualmente procedimos a realizar el convenio con la empresa Grupo Siglo para tener un software contable que nos permita disminuir el tiempo requerido para esta actividad. Este proceso está implementándose y esperamos que en los próximos meses rinda sus frutos.

### **Laboral. -**

Igualmente preocupa la carga extra que ha habido en trabajo en el 2016 pues continúan realizándose demasiadas horas extras, durante 2016 se han realizado 1883.91 horas extras, las mismas que aumentaron respecto al 2015 en aproximadamente 100 horas.

De igual forma pese a que debemos disminuir las horas acumuladas de derecho a vacaciones, estas a Dic 2016 representan 1883.91 horas, las mismas que casi no

disminuyeron respecto a 2015 y representan algo menos de un año de trabajo de una persona.

Las personas que tienen muchas vacaciones acumuladas y a su vez realizan muchas horas extras ayudan pero también generan un problema que no hemos logrado controlar.

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

Este sigue siendo un problema grave, pues requerimos aun realizar una provisión muy grande para tener la reserva necesaria y al haber sido el 2016 un año de bajas ventas, no hemos podido realizar las provisiones de tal forma que la brecha disminuya más.

Tenemos aún un faltante grande que deberemos ir disminuyéndolo en los próximos años.

**Dividendos. -**

Hemos terminado con una utilidad de USD 19764.98

Como propuesta para la distribución de dividendos durante este año proponemos:

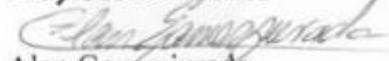
La utilidad a repartirse a los accionistas luego de impuestos y 15% a los trabajadores es de USD 12468.45

Propongo que se reparta en dividendos entre USD 10000 y que el saldo sea mantenido como un aporte para futura capitalización.

**Consideraciones para el 2017.-** Para el periodo 2017 pongo a su consideración lo siguiente:

- Continuar con la optimización y reestructuración de nuestras actividades tanto en la incorporación del nuevo sistema contable, así como continuar con la asesoría de Peer esperando nos puedan recomendar algún cambio que alivie nuestra estructura.
- Dar especialmente énfasis al sistema de ofertas y seguimientos a fin de concretar un mayor volumen de ventas.
- 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