

Informe de Gerencia año 2006

Srs. Socios.

En primer lugar, presento a ustedes los estados financieros de la Empresa que les ruego considerar para dejar sentado en acta la aprobación o rechazo de los mismos.

El detalle de los mismos refleja fielmente el rumbo que he querido dar a la Compañía enfocándonos en un 80% al servicio pues, como todos ustedes están al tanto, el capital y la liquidez de la Empresa continúan siendo estrechos y tenemos que actuar de acuerdo a ello.

En referencia a lo anterior y una vez aclarado la dirección que tomaremos para el próximo año, intentaremos conseguir capital operacional para desarrollar esta actividad e incrementar la misma con la producción de algunos instrumentos que nos están siendo solicitados y que ya hemos vendido con buenos resultados.

Esto es básicamente lo que hemos estado haciendo y lo que se hará en los próximos años debido, reitero, al poco capital con que contamos. En referencia a nuestra situación en el mercado, me es grato decir a ustedes que al contar con la experiencia técnica del asesor y la seriedad con la cual se actúa, hemos estado ganando clientes de otras especialidades médicas con la aceptación unánime de todos ellos. Hay mucha satisfacción en la calidad del trabajo, en el tiempo empleado y en los valores cobrados, lo que nos mantendrá en competencia e incrementará el volumen de dichos clientes. Creo que el año próximo los resultados irán mejorando.

Respecto a nuestra situación para con los órganos de control y otros, es correcta. Estamos al día con todas ellas faltando únicamente la obtención o pago de la patente que se hará en estos días, con el Servicio de rentas Internas falta solamente ponernos al día con los anexos transaccionales, lo que toda empresa ha demorado en presentar por obvios motivos de implementación de esta nueva norma.

Tengo que referirme también al bajo porcentaje de ventas por importación. Todos ustedes saben que en mi informe anterior les anoté que paulatinamente iremos dejando estas ventas pues estábamos quedando fuera de mercado por los altos costos de los productos y la deficiencia de muchos de ellos pese a ser material alemán. Ahora les ratifico aquello, solo serviremos a alguna institución o casa de salud que los requieran pero sin dar mayor empuje a esa línea, el valor del dinero, la comisión de los bancos y el cambio Euro versus Dólar nos dejan precios de costo demasiado altos para competir con más éxito, desgraciadamente es una realidad que no podemos dejar de anotar y que no podemos afrontar si no es en las condiciones ofertadas y generalmente rechazadas por algunos clientes. La tendencia es dejar la línea pese a las buenas relaciones que tuvimos siempre con el proveedor. Ellos nos piden más sacrificio nuestro sacrificando más aun ese 25% de utilidad que es un porcentaje no rudo y mínimo para solventar la línea, menos de aquello es imposible y por tanto próximamente dejaremos aquello.

Es todo cuanto puedo informar para ustedes y, al terminar el presente, debo agradecerles por la confianza y solicitarles todo su apoyo.

Ing. Diego Aguirre F.  
Gerente General