

INFORME DE GERENCIA

Quito, 21 de Febrero del 2018

Señores:

Socios de SERVICIOS MEDICOS SEMEDHOGAR CIA.LTDA.

Ciudad.-

Distinguidos señores:

En cumplimiento de los estatutos sociales y en virtud de la resolución emitida en la Asamblea General correspondiente al 10 de mayo del 2016, mediante la cual fui designada como Gerente de la Compañía, tengo a bien presentarles los Estados Financieros, así como la documentación necesaria en relación con las operaciones comerciales correspondientes al ejercicio del año 2017.

En el año anterior (2016) habíamos visto los problemas importantes que debíamos enfrentar: la competencia de otras empresas y los trabajadores informales en esta área y nos propusimos dar un giro a las operaciones. Y tomamos las siguientes decisiones con los siguientes resultados:

1.- Ajustar los precios para poder competir hasta entrar en el mercado.

Lo acordado en la junta de socios Febrero 2017 fue:

Servicio	Valor anterior	Valor Aceptado	Valor Profesional
Visita Médica	\$60	\$45	\$35
Terapia Física (x20)	\$20 c/u	\$300 por paquete	\$189 por paquete
Terapia Respiratoria (x6)	\$ 20 c/u	\$90 por paquete	\$56,70 por paquete
Terapia Anti estrés (x10)	N/A	\$150 por paquete	\$93,75

Al iniciar este proceso nos encontramos con la siguiente dificultad:

- Los socios no se encontraban alineados con los precios que aceptaron y solamente querían beneficios propios y de corto plazo. Castigando de esta manera la utilidad el rendimiento para la empresa.

2.- Diversificar nuestros productos individualizándolos por especialidad.

SERVICIOS:

- Semed Terapias (Respiratorias y Físicas)
- Semed Nebulizaciones
- Semed Post Operatorio
- Semed Curaciones
- Semed Citas Médicas

No se pudo dar el servicio a los clientes que solicitaron los nuevos paquetes, ya que en el momento de requerir el servicio de nuestros profesionales no aceptaron darlo por el precio acordado, sin embargo la administración ya empleó todos los esfuerzos en tiempo y dinero con respecto: al diseño, publicidad, campañas de entrega de flyers y redes sociales con promociones

La conclusión a la que he llegado es que no existe conciencia de que es nuestra empresa y se ha perdido el anhelo por sacarla adelante.

Además, se ha perdido la lealtad hacia la empresa ya que existe un caso en el que un profesional al terminar los servicios como Semed Hogar siguió brindando atención de forma particular al mismo paciente, sin incentivar que continúe bajo la empresa. Adicional a esto motivó a nuestro personal a presentar carpetas en otra empresa e insinuarles que pueden obtener trabajo en otro lado.

Al iniciar nuestra empresa todos los socios nos comprometimos a dar todo nuestro esfuerzo y hasta ofrecer los servicios a nuestros pacientes privados, sin embargo por este caso veo que, no todos estamos dispuestos a dejar los beneficios personales y pensar en Empresa.

3.- Completar el permiso de funcionamiento

Este año ha sido lleno de dificultades en todos los sentidos. Los cambios de políticas del gobierno hicieron que sea difícil completar el trámite de permiso del Ministerio de Salud Pública y a pesar que todo estaba pagado, se logró la primera inspección, no se concretó nunca la emisión del permiso, ya que no hay un marco legal de como encasillar nuestro tipo de servicio para poder continuar con el proceso.

4.- Conclusión

En medio de estas grandes dificultades la Gerencia y la Administración ha luchado este año buscando la manera de conseguir clientes, ofreciendo diversos servicios para mantener cuando menos ingresos para los gastos básicos, y les informo que después de un año y medio de funcionamiento seguimos sin pagar a nuestro personal administrativo, sin tener una oficina propia, y pagar arriendo, luz, agua, teléfono y más servicios básicos.

Sin embargo, todos los elementos legales están cumplidos, estamos al día con las obligaciones y pagos de impuestos en el SRI, IESS, Superintendencia de Compañías, Municipio de Quito.

Tomemos en cuenta que es el segundo año consecutivo que tenemos un resultado en rojo y nuestros presupuestos no se han cumplido por falta de VENTAS y quiero aclararles algo: según los reglamentos de la Superintendencia de Compañías al tercer año consecutivo de tener resultados negativos la compañía entraría en proceso de liquidación.

Por lo tanto en el 2018 tenemos que aunar esfuerzos, y todos tenemos que trabajar y aportar positivamente para conseguir que esta compañía al fin despegue y lograr los resultados deseados, y si no estamos dispuestos; tomar la decisión y retirarnos.

Por todo lo expuesto anteriormente les comunico que el resultado del ejercicio económico del 2017 es el reflejo fehaciente de todo nuestro esfuerzo y actuación, nuestro patrimonio neto al finalizar el año es de \$147.85 lo que significa que cada certificado de participación en la sociedad vale \$14.85

En mi opinión para lograr rehabilitar SemedHogar debemos dar los siguientes pasos:

- Reactivar las campañas publicitarias de manera agresiva
- Contratar profesionales que se alineen con los precios que den rédito a la empresa
- Arrendar una oficina para el funcionamiento de SemedHogar en cuanto los ingresos lo permitan
- Preparar un nuevo presupuesto acorde a la realidad que se ha experimentado.

Por lo que pongo a consideración de los socios este plan de acción.

Sin más por el momento y segura de que cada uno de nosotros daremos lo mejor para la empresa; me despido.

Atentamente,

Martha Avila
Martha Avila
Gerente
Semed Hogar