

INFORME DE GERENCIA

Quito 20 de febrero del 2019

Señores

Socios de SERVICIOS MEDICOS SEMEDHOGAR CIA. LTDA.

Ciudad. -

Distinguidos señores:

En cumplimiento con 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; la documentación necesaria de respaldo de los resultados de la información financiera del ejercicio; así como mi opinión particular del resultado del ejercicio 2018.

En vista de que todas las estrategias estudiadas, desarrolladas y lanzadas, No dieron los resultados esperados, como es de conocimiento de cada uno de ustedes, decidimos tomar otras opciones sobre el servicio médico ya no solo a domicilio, sino hacer un domicilio para el cuidado de estos enfermos que, por no poder asistir constantemente a consultas médicas, ya sea por su edad, por su enfermedad o algún impedimento físico. Por lo que tomamos las siguientes decisiones y el riesgo que toda decisión conlleva:

1.- BUSCAR UNA LINEA DE CREDITO

2.- ARRENDAR UNA VIVIENDA ADECUADA PARA INSTALAR, EQUIPAR LA CASA HOGAR DEL ADULTO MAYOR, EN UN SITIO CONVENIENTE.

3.- BUSCAR EL PERSONAL NECESARIO Y CAPAZ PARA DAR UN SERVICIO INTEGRAL EN LA CASA HOGAR.

4.- SEGUIR CON EL SERVICIO A DOMICILIO.

Con los resultados de los ejercicios anteriores nuestro estado financiero no califica para un préstamo en una institución financiera, por lo que conseguimos un préstamo de \$ 15.000 de una persona familiar de una de las socias. Quien acepto las condiciones propuestas, el préstamo tiene un interés del 7%; que relativamente es muy bajo, a la altura del interés que realiza el BIESS. Por lo que consideramos un éxito, además que lo conseguimos a 3 años plazo de acuerdo a una tabla de amortización gradual.

Para esta nueva implementación se preparó un presupuesto tratando de encajarnos en precios de la competencia, mínimos de pacientes requeridos y costos apropiados para el pago a nuestro personal, tomando en cuenta su experiencia y responsabilidad.

Arrendamos esta casa, la misma que tiene suficientes dormitorios la mayoría de ellos con su baño privado y todas las instalaciones adecuadas para el buen funcionamiento de la CASA HOGAR DEL

ADULTO MAYOR, además tiene un pequeño departamento en la parte de atrás, donde esta funcionando como sector más privado e íntimo para cierto tipo de pacientes.

Con el arrendamiento de la casa también se trasladaron las oficinas y se procedió al cambio de domicilio fiscal de nuestra empresa. De esta manera todo funciona en la misma dirección.

El proyecto en sí es bastante arduo y sabemos que paulatinamente irán llegando los pacientes, si se realizan todas las estrategias, propagandas por los medios acordados, hasta mediados del 2019 estimamos que tendremos 10 pacientes es decir casa llena y entonces lograremos rebasar a mas del punto de equilibrio tanto en costos como en gastos, y al fin iniciaremos una etapa de ir recuperando el capital invertido a mas de las perdidas de los años anteriores y el presente año 2018.

De acuerdo a los estados financieros entregados a cada uno de los socios, pudieron darse plena cuenta de que los resultados del ejercicio 2018 tiene una pérdida de \$ 9.692,16 a esto añadido las perdidas que arrastramos desde el 2016 nuestro patrimonio esta en rojo por US\$ 9.544,31 y el total de perdidas incluidas las del 2018 suman ya US\$ 13.394,31

Es por esta razón que debemos esforzarnos con esta CASA DEL ADULTO MAYOR que será la única manera de salir de esta perdida constante que hemos tenido hasta la presente fecha. E iniciar una nueva etapa con resultados positivos para ir superando este gran déficit que mantiene postzada a la empresa.

Casi a finales del 2018 el paquete accionario se depuro, con socios que vendieron sus títulos y al final solo quedo el 50% de los socios fundadores, los socios que quedamos somos los que aún tenemos fe en que este negocio surtirá, y es por ese optimismo que se inicia también el proceso de aumento del Capital de la empresa, sabiendo que este dinero a la vez que inyecta efectivo Capital de trabajo a la empresa también ayudara a la figura de una presentación mejor de los estados financieros. Aunque estamos conscientes que el ingreso de dinero siempre debe ser por las ventas que se realicen.

Dejo hincapié en que tenemos un préstamo que dura por tres años y que debemos cumplir con nuestras obligaciones y esto solo lo lograremos si podemos cumplir con la meta propuesta, es decir ir aumentando paulatinamente y lo mas pronto posible los pacientes necesarios.

Sin otro particular por el momento y segura de que cada uno de nosotras daremos lo mejor en ideas y acción para sacar a esta empresa adelante. Me despido.

Atentamente,

MARTHA AVILA

Gerente