

92807

Quito, 2 de Marzo del 2007

Señores  
Socios de MIDCIS CIA. LTDA.  
Ciudad

De mi consideración:

El año 2006, inició con la expectativa sobre el cambio de local en el sentido de cuanto podría aportar al desarrollo del negocio.

Ventajosamente, la ubicación ha sido lo suficiente buena para disponer de una gran vitrina de exhibición de productos, los mismos que siendo segmentados hacia el mercado de uso médico, ha resultado conveniente, pues la diferencia de ventas de almacén frente al periodo anterior es notablemente superior.

El contratar a través de un tercero la producción no ha resultado tan conveniente como se esperó. Si bien es cierto que es un proveedor de confección calificado y que en eventualidades nos ha atendido, el entregar la producción total nos ha generado problemas en cuanto a la calidad de la prenda terminada así como atrasos en la ágil atención a nuestro cliente. Es por ello que el convenio de prestación de este servicio concluyó el pasado 31 de Diciembre del 2006, hemos decidido retomar el tema, e incorporar nuevamente nuestro equipo de trabajo bajo supervisión y dirección nuestra.

Pese a haber generado algo mas de venta en el nuevo local de exhibición, se mantienen los problemas de egresos de efectivo, ya que el flujo generado en las ventas a realizadas a mayoristas o instituciones es lento y de difícil consecución; los clientes se toman por lo menos 75 días de crédito, que realmente hay que sumarle unos 25 días mas, pues desde que la fábrica de tela entrega la materia prima, hasta que se entrega el producto terminado, el tiempo de financiamiento se va cera de los 95 días, y el negocio tiene que cubrir con los pagos habituales de personal, arriendos, seguridad social, entre otros, los mismos que no se los puede diferir. Ventajosamente el cumplimiento oportuno con las pequeñas obligaciones a nivel de sobregiro mantenidas con nuestro banco, nos han facilitado el que en momentos se pueda acudir con este sistema, pero realmente es preocupante que no se pueda generar un flujo de

liquidez positivo que nos pueda dar la facilidad de pensar en otras cosas también importantes en el negocio y que nos generen recursos, en lugar de pensar como cubrir con las obligaciones del día a día.

Desde el punto de vista de las ventas, pese a los esfuerzos en la consecución de negocios, al igual que el año anterior estos nos han dejado únicamente para mantener la operación sin que el margen sea lo suficiente como para generar utilidades importantes

Dentro del rubro gastos, el 75% es de producción, el 22% restante para gastos de ventas y administración, quedando apenas un 3 % aproximadamente de utilidad antes de impuestos y participaciones.

Este año se logró incorporar un equipo de 4 pequeñas máquinas de bordado que nos han ayudado en reducir el costo de producción, tal como se realizo la previsión a finales del año 2005

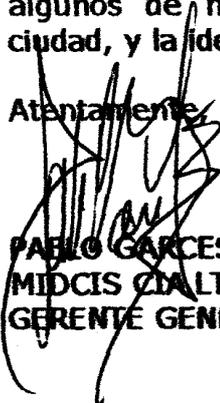
#### **ANALISIS DE RESULTADOS**

El negocio de comercialización de ropa de uso médico ha generado un total de 5.907.55 usd, que representa el 4.25 % de las ventas de esta línea. Porcentaje bajo pero relativamente bueno al no existir ningún tipo de inversión de dinero fresco, así como a no mantener deudas con entidades bancarias.

#### **PROYECCIONES**

Pese a los problemas políticos y de flujo de fondos, tenemos un buen espacio para ubicarnos, pues hemos podido consolidar la presencia de algunos de nuestros productos en importantes hospitales de la ciudad, y la idea es proyectarse al resto del país.

Atentamente

  
**PAULO GARCES**  
**MIDCIS CIA LTDA**  
**GERENTE GENERAL**