

Quito 12 de Marzo de 2012

Señores.

ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA

Presente

INFORME DE GERENCIA SOCIEDAD IMPORTADORA DE EQUIPOS MEDICOS Y DE LABORATORIO SIEMLA S.A. AÑO ECONÓMICO 2011

SOCIEDAD IMPORTADORA DE EQUIPOS MEDICOS Y DE LABORATORIO SIEMLA S.A. es una empresa dedicada a la importación y distribución de equipos Médicos y Materiales para Laboratorios en General

La economía ecuatoriana es muy saludable en términos macro-económicos lo que ha permitido iniciar actividades comerciales desde el primer año con resultados positivos

a. Ejecución 2011.

I. Administración

La empresa fue constituida el 14 de enero e inscrita en el Registro Mercantil el 18 de febrero del 2011 obteniendo el RUC el 15 de marzo del mismo año. Sin embargo por la naturaleza del negocio que es importar equipo médico y de laboratorio para comercializar en el mercado ecuatoriano la primera factura se emite el 15 de septiembre del 2011. Todo este tiempo desde el 15 de marzo hasta el 15 de septiembre ha sido un largo proceso de importar.

Durante todo este tiempo el Gerente ha trabajado sin sueldo pero una vez que ya se registran los primeros ingresos por ventas de equipo médico se contrata a la primera empleada de la empresa la Señorita Rosa Adriana Vinuesa Vega. El perfil profesional que se busca es conocimientos de contabilidad razón por la cual se contrata con el cargo de Contadora, básicamente, para que realice ya las primeras declaraciones de impuestos de la compañía

La empresa se está consolidando y estructurando paso a paso. Durante el año 2011 se recibió dos embarques con suficiente mercadería para realizar las primeras ventas, a los primeros clientes registrando así los primeros ingresos para la compañía.

Como todo lo desconocido al enfrentar los primeros pasos es una sensación inolvidable que se vivió, eso de enviar la primera orden de compras al exterior, realizar la primera

nacionalización de la mercadería, emitir la primera factura, emitir la primera Retención en la Fuente, girar el primer cheque, realizar el primer depósito en cheque, etc... Siempre que era necesario realizar ya una de las primeras operaciones me pregunté qué pasará?. Hoy envié la primera orden de compras y es necesario realizar el primer pago al exterior y me preguntaba Será que mi proveedor nuevo, tan nuevo, como mi empresa me enviará la mercadería? O perderé el dinero!!!. Le confieso que esta fue la segunda decisión más dura que tome en este proceso, enviar dinero a una empresa en el exterior sin haber conocido, sin conocer ni siquiera el tono de voz del gerente fue lo más duro. Recuerdo cuando realice el primer depósito en la cuenta de la empresa en cheque, me preguntaba será que se hace efectivo el cheque o me devolverán el cheque!!!, Son tantas las preguntas que esta realidad se puede enfrentar solo los valientes, los que nacieron para ser libres e independientes y ser independiente es cosa de una pequeña minoría es el privilegio de los fuertes.

1.1. Ventas

Las cifras están en el balance por lo que no veo necesario colocar en este informe, sin embargo es necesario señalar que siendo únicamente tres meses de ventas se registraron ventas muy importantes que cubrieron todos los gastos propios del giro del negocio y se generó utilidades para los accionistas y empleados y aporte al estado ecuatoriano en impuestos. Lo que significa que la empresa dio utilidades para todos los grupos relacionados desde el primer año de existencia

1.2. Finanzas

Las finanzas de la empresa nacen con el aporte de los socios lo que hace que al inicio se disponga de suficiente efectivo para realizar lo que se ha planificado. La dificultad comienza cuando por aumentar productos para la oferta se hacen compras fuera de la capacidad de pago, naturalmente, esto se da porque el flujo de efectivo es muy difícil de planificar porque a pesar de tener un estudio de mercado uno no conoce ciertamente cómo reaccionará el mercado con la participación de la nueva empresa y sus productos. Por lo tanto en términos generales las finanzas son buenas y se augura un futuro prometedor

1.3. Accionistas.

La relación entre la administración y los accionistas es suficientemente amigable tan amigable que se ha podido superar la etapa inicial sin ningún tipo de problemas

1.4. Inventarios

Los inventarios están en la bodega lo que se planifico importar de acuerdo al estudio de mercado y ha iniciado con un movimiento poco antes visto, porque en los primeros tres meses de existencia de productos en el mercado se logró vender el 65% de los inventarios

1.5. Instalaciones e Infraestructura

La forma de iniciar la comercialización de los productos en el mercado ecuatoriano es a través de una cadena de distribuidores en varias ciudades del país para lo cual se optó por tomar una bodega sin mayor preparación en dicha bodega se colocó un escritorio con servicio de teléfono, fax e internet y hasta hoy ha funcionado sin embargo en el año 2012 es necesario estructurar la bodega con estanterías y vitrinas para promocionar la mercadería directamente al consumidor final

1.6. Legal

La empresa ha cumplido con lo que ordena la ley y no mantiene ningún tipo de litigios

b. Estrategias 2012.

1. Administración

Contratar un nuevo empleado para dar un mejor servicio a los clientes
Implementar un sistema contable que facilite el trabajo contable
Viajar a la feria Hospitalar 2012 de equipos y tecnologías médicas en Sao Pablo

2. Ventas

Contratar un vendedor
Establecer políticas de ventas

3. Finanzas

Elaborar un flujo de efectivo basándose en el estudio de mercado y la experiencia del año anterior
Controlar el efectivo incrementando la firma conjunta de la contadora para la salida del efectivo

4. Proveedores

Realizar alianzas de exclusividad con TGI

Seleccionar a los mejores proveedores, tomando la información de la feria de Sao Paulo

5. Inventario

Incrementar productos a la oferta

Realizar órdenes de compras basándose en la rotación del inventario

6. Infraestructura

Adecuar la nueva oficina y bodega acorde a las necesidades de la empresa con estanterías para un correcto almacenaje de la mercadería evitando así el deterioro y pérdida de la mercadería

Atentamente



JOHANA ANDREA MERA SALAS

GERENTE GENERAL

SOCIEDAD IMPORTADOR DE EQUIPOS MEDICOS Y DE LABORATORIO SIMELA S.A.