

Quito 19 de Febrero del 2014

Señores:

ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

**SOCIEDAD IMPORTADORA DE EQUIPOS MEDICOS Y DE LABORATORIO
SIEMLA S.A**

Presente

**INFORME DE GERENCIA SOCIEDAD IMPORTADORA DE EQUIPOS
MEDICOS Y DE LABORATORIO SIEMLA S.A.**

AÑO ECONÓMICO 2013

**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 2013

1. 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.

La administración de la empresa se ha desarrollado en completa armonía con todos los grupos de interés sin que exista ninguna anomalía que informarles

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 el segundo año completo de facturación las

ventas se registradas fueron suficientes para cubrir todos los gastos propios del giro del negocio y se generó utilidades para los grupos de interés

1.2. Finanzas

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

Poco a poco se ha logrado mantener en bodega los productos de mayor rotación, sin embargo existen productos de muy baja rotación, los mismos que se planificará conjuntamente con los accionistas la mejor decisión para poder salir sin que afecte mayormente en las finanzas

1.5. Instalaciones e Infraestructura

Se ha mantenido la infraestructura del año anterior y se ha tomado en arriendo otra bodega en el mismo condominio para poder almacenar la nueva mercadería

1.6. Legal

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

Antes de mencionar las estrategias para el año 2014, es necesario indicar que se ha logrado dar cumplimiento todo lo propuesto en el año 2013, como es la implementación del sistema contable, contratar a un vendedor, adecuar la bodega, implementar nuevos productos, etc.

b. Estrategias 2014

1. Administración

Contratar un auditor externo para que avale los registros contables y sugiera mejoras al Sistema Contable y Administrativo

2. Ventas

Aplicar las políticas de ventas,
Ampliar el mercado en la ciudad de Guayaquil mediante un trabajo directo para captar nuevos clientes

3. Finanzas

Elaborar un flujo de efectivo
Gestionar un Crédito Bancario para Capital de Trabajo

4. Proveedores

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

5. Inventario

Ofertar una nueva línea de producto como es la línea de podología
Realizar órdenes de compras basándose en la rotación del inventario

6. Infraestructura

Dar mantenimiento a la bodega actual y tomar en arriendo una nueva bodega

Atentamente,



JOHANA ANDREA MERA SALAS
GERENTE GENERAL
SOCIEDAD IMPORTADORA DE EQUIPOS MEDICOS Y DE LABORATORIO SIMELA S.A

