

Quito 11 de abril del 2019

Señores:

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

Presente

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

AÑO ECONÓMICO 2018

**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.

A pesar de los problemas económicos que atraviesa el país hemos logrado mantener en el
mercado generando recurso para cumplir con todas las obligaciones públicas y privadas

Ejecución económica

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 los equipos 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 importación.

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

1.1. Ventas

Las cifras están en el balance, el mismo que ya fue enviado a los socios en original, por lo que no veo necesario colocar en este informe, sin embargo, es necesario señalar que las ventas registradas fueron suficientes para cubrir todos los gastos propios del giro del negocio dando así fiel cumplimiento a todas las obligaciones contraídas

1.2. Finanzas

En términos generales las finanzas son aceptables y se continúa sirviendo al país. Sin embargo, es necesario indicar que este año no se generaron utilidades por motivos de la baja en ventas y el alto costo del mantenimiento de la sede

Las utilidades libres de impuestos, de los años anteriores, que los accionistas decidieron dejar en la empresa como capital de trabajo ha permitido enfrentar la crisis económica del país y continuar sirviendo con normalidad

1.3. Accionistas.

La relación de la administración con los accionistas fue y es suficientemente amigable lo que ha permitido mantener los cargos desde los inicios de las operaciones económicas.

1.4. Inventarios

La cartera de productos de mayor rotación se ha mantenido con ligeros desfases en los tiempos de tránsito de la mercadería

1.5. Instalaciones e Infraestructura

Se mantiene la propiedad con una bodega construida acorde a las necesidades para mantener en stock el inventario de productos de mayor rotación asegurando así el correcto almacenaje de los productos y evitar posibles daños

1.6. Legal

La empresa ha cumplido con lo que ordena la ley y no mantiene ningún tipo de litigios laborales. En lo referente a un contrato que la parte contractual no cumplió la empresa ha contratado a un profesional en el derecho para que ventile esta controversia en los juzgados del Cantón Quito

Estrategias 2019

1. Administración

Se fortalecerá la relación entre la administración, los empleados y los accionistas para lograr un mejor rendimiento en todas sus áreas.

Se capacitará al personal en cada área para lograr ser más eficientes y ofrecer un servicio de calidad

2. Ventas

Ampliar el mercado en las ciudades de la costa mediante un trabajo directo para captar nuevos clientes

Ampliar la cartera de productos mediante la importación de nuevos productos (balanzas y camas Electricas) y el incremento de inventario de los productos de mayor rotación

3. Finanzas

Controlar el flujo de efectivo destinando el dinero a importar productos de mayor rotación y manteniendo un rígido control en el gasto

4. Proveedores

Negociar la mejor en de los tiempos de despacho en origen para reducir costos y ser más competitivos
Mantener en armonía con los actuales proveedores

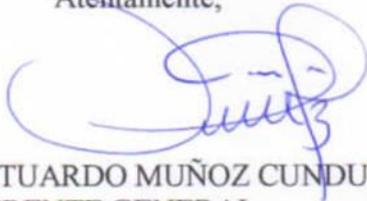
5. Inventario

Realizar órdenes de compras basándose en la rotación del inventario.
Incrementar stock de los productos de mayor rotación

6. Infraestructura

Distribuir la nueva bodega según las características de cada producto de tal manera que sea ágil la comercialización.

Atentamente,



ESTUARDO MUÑOZ CUNDULLI
GERENTE GENERAL
SOCIEDAD IMPORTADORA DE EQUIPOS MEDICOS Y DE LABORATORIO
SIMELA S.A

