Quito 7 de abril del 2020

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 2019

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. A diferencia del año 2018 este año 2019 se ha logrado reducir algunos costos y gastos por

lo que la compañía ha generado utilidades lo cual es un signo muy importante para continuar adelante
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 transito 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

Estrategias 2020

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 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 para mejorar 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. Por la coyuntura que el país y el mundo enfrenta aumentar el stock de mascarillas, oximetros y termómetros
Incrementar la línea de productos desechables, tales como batas, gorros, zapatos y mascarillas

6. **Infraestructura**

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

Atentamente,

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

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