

INFORME GERENTE GENERAL
SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
MEDICAL EQUIPMENT GARCIA SALVADOR CIA. LTDA.

INTRODUCCION

De conformidad con las disposiciones legales, estatutarias y las políticas y lineamientos de Buen Gobierno y Ética nos permitimos someter a su consideración el informe correspondiente al ejercicio Enero- Diciembre del año 2019

ANTECEDENTES

Como es de su conocimiento, la empresa se constituyó legalmente el 24 de Agosto de 2011, la empresa se ha enfocado en los esfuerzos en direccionar sus servicios importación, comercialización y distribución al por mayor y menor de equipos médicos, insumos médicos, imagenología, instrumental médico; ortopedia; equipos de laboratorio, autoclaves, y esterilización, equipos de odontología, mobiliario médico; equipos e insumos ópticos; equipos de otorrinolaringología; equipos de informática, equipos de audio y video.

VISIÓN:

Ser líder en el mercado de importación, comercialización y distribución al por mayor y menor de equipos médicos, buscando maximizar el desarrollo y bienestar de nuestros clientes y colaboradores con la visión innovadora de vanguardia y altamente competitiva.

MISIÓN:

Ayudar a nuestros clientes a encontrar soluciones a sus diversas necesidades en el ámbito de la venta de importación, comercialización y distribución al por mayor y menor de equipos médicos con la formación que tenemos profesionalmente y una excelente calidad de servicio.

FILOSOFIA Y VALORES:

Entendemos que la confianza de nuestros clientes exige un alto nivel de desempeño personal y profesional, por lo que nuestro trabajo se enmarca en los siguientes principios rectores:

1. Analizar e identificar claramente las necesidades de nuestros clientes, respondiendo rápida y eficazmente a sus inquietudes.

2. Establecer y formular claramente los términos de referencia de nuestros servicios, definiendo siempre objetivos, metodologías de trabajo, procesos, plazo, condiciones y honorarios.
3. Establecer un permanente, ágil y fluido canal de comunicación, tanto para informar al cliente sobre el avance del servicio, como para corregir desviaciones de manera oportuna.
4. Mantener estricta reserva sobre el servicio que se brinda o se ha brindado en relación a la información recopilada, procesada y obtenida.
5. Trabajar intensamente en una continua actualización que nos permita presentar soluciones prácticas y creativas.
6. Basar nuestra filosofía de trabajo en que “SU ÉXITO ES NUESTRO ÉXITO”

MAPA ESTRATEGICO:

A fin de responder a los objetivos de la empresa se ha planeado fortalecer a la compañía con un lineamiento estratégico claro que permita generar altos estándares de satisfacción a nuestros clientes, donde se buscara una adecuada rentabilidad, sustentada en mayores ingresos y mejoramiento de la productividad, con una infraestructura que responda a nuestros requerimientos. Donde nuestros clientes son de pilar del negocio y a los que ofertamos servicios personalizados, de una manera rápida y oportuna, con productos que respondan a sus expectativas y que nos permitirán posicionarnos en el mercado al cual estamos dirigidos.

Buscaremos atraer nuevos clientes y retener a los actuales, con la continua innovación de nuestros servicios adecuados procesos operativos, apoyados por un capital humano, organización y tecnología que permitan cumplir este objetivo, tal cual se describe en nuestro mapa estratégico desarrollado de la empresa.

Con estos antecedentes y en base a una planificación estratégica que nos permita seguir consolidándonos en el mercado.

SITUACION FINANCIERA

En el balance inicial presentada a los socios se refleja los valores activos por \$69,492.80 dólares y en pasivos por \$ 49,564.83 dólares, principalmente cuentas por cobrar \$ 15,000.00

Para el cierre del 2019, la cuenta patrimonial supera los \$ 19,927.97 lo que evidencia el esfuerzo de los accionistas por financiar a la empresa en su crecimiento, debiendo manifestar que se para el 2020 se concretará el aumento de capital. También se recurrió a financiamiento de bancos, obligaciones que han sido canceladas oportunamente.

Las ventas para el 2019, cerraron en \$ 16,0176.29 dólares, con un crecimiento que tuvo la empresa. El margen bruto alcanzó el 45% de las ventas, lo que permitió cubrir los gastos administrativos y operacionales con una utilidad neta al final de \$ 1,047.20 dólares, que tiene la empresa.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

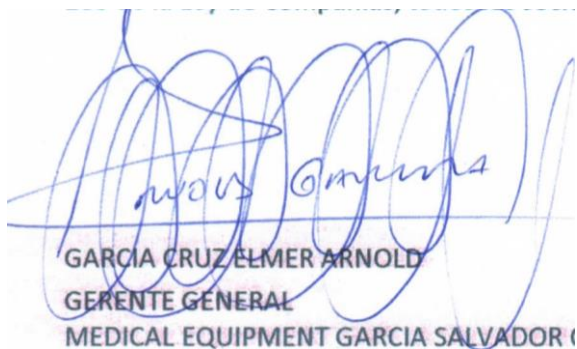
Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por ellos para direccionar a la empresa en conseguir los objetivos propuestas en el 2019.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2019

La administración recomienda que se mantenga el apoyo a la compañía para enfrentar los retos impuestos, y la toma de decisiones que permitan cumplir los objetivos de rentabilidad.

En este contexto es importante control adecuadamente costos y gastos, y manejar controles enmarcadas en políticas y procedimientos claros que faciliten nuestra gestión.

Atentamente



GARCIA CRUZ ELMER ARNOLD
GERENTE GENERAL
MEDICAL EQUIPMENT GARCIA SALVADOR