

# 2019

# INFORME DE GERENCIA



**SIMED**

## ÍNDICE

<b>03</b>	Gerencia General
<b>06</b>	Gestión Laboratorio General
<b>08</b>	Gestión Biociencias y Hospitalaria
<b>13</b>	Gestión Operaciones
<b>17</b>	Gestión Asuntos Regulatorios, Calidad y Procesos
<b>19</b>	Gestión Tecnología Información
<b>22</b>	Gestión Finanzas
<b>26</b>	Gestión Servicio Técnico
<b>29</b>	Gestión Talento Humano
<b>33</b>	Resumen Financiero
<b>40</b>	Informe de los Auditores



**Juan Ramón Jiménez**  
Gerente General

## Señores Accionistas:

Por cuarto año consecutivo, pongo a consideración de ustedes el informe del ejercicio económico 2019. El año tuvo dos períodos muy marcados, con un primer semestre de gran desempeño en ventas, que permitió alcanzar un crecimiento importante en comparación con el ejercicio económico inmediato anterior; y un segundo semestre duramente castigado por el entorno económico, político y social, que marcó una significativa reducción de las oportunidades comerciales.

Ecuador registró una tasa de crecimiento negativa del -0.2% en 2019. Las tensiones comerciales internacionales provocaron una disminución del precio del petróleo, lo que incrementó la brecha fiscal.

Por esta razón, el Gobierno tuvo que acudir a los organismos multilaterales para obtener créditos, que fueron condicionados a una serie de medidas económicas, tributarias y laborales. Las medidas adoptadas por el Gobierno para cumplir con estas condiciones provocaron que en octubre se produjera una revuelta social, que impidió la implementación de las medidas, pero generó pérdidas millonarias al país y un resquebrajamiento mayor de la caja fiscal.

Frente a este escenario, el Gobierno instruyó una menor ejecución presupuestaria en todos los sectores económicos y una extrema dilatación en sus pagos a proveedores.

A pesar de la fuerte caída económica que se detalla en el párrafo anterior, gracias al compromiso del equipo y el apoyo de los accionistas, logramos cerrar 2019 con el mismo nivel de ventas y margen bruto que 2018, pero con una mejor rentabilidad a nivel de utilidad operativa; esto debido principalmente a una adecuada administración de los recursos y al freno significativo que pusimos en los costos y gastos durante el segundo semestre, al visibilizar el ambiente macroeconómico descrito.

En la unidad de negocio de laboratorio general registramos una disminución del 4% de la venta comparado con el ejercicio anterior,

lo que impactó directamente en el margen de contribución de esta unidad de negocio.

Este resultado nos llevó a hacer un giro importante en la dirección de esta unidad y enfrentaremos los nuevos retos con un equipo más fortalecido. Sin embargo, no quiero dejar de resaltar que hacia finales del ejercicio 2019 logramos instalar exitosamente la tecnología Atellica en dos de los hospitales de referencia de Guayaquil. Biociencias, como unidad de negocio, mantuvo una participación del 37% en la composición de la venta general de la empresa, muy similar al 2018. Un logro importante fue la venta de Hemocue por USD.2MM en el primer trimestre del año, lo que permitió compensar negocios en otras líneas que no lograron consolidarse. Sin esta venta en particular, esta unidad hubiere decrecido un 3% comparado con el ejercicio fiscal anterior, influenciado, principalmente, por las dificultades presentadas en las líneas de Microbiología y Onco-diagnóstico.

Nuestra línea en desarrollo, Hospitalaria, tuvo su mejor desempeño de los últimos años, alcanzando un crecimiento del 64% comparado con 2018 y, a pesar de que a esta línea de negocio se le había autorizado el mantenerse en un punto de equilibrio en base a la administración de los recursos entregados, alcanzó un margen de contribución de 12%.

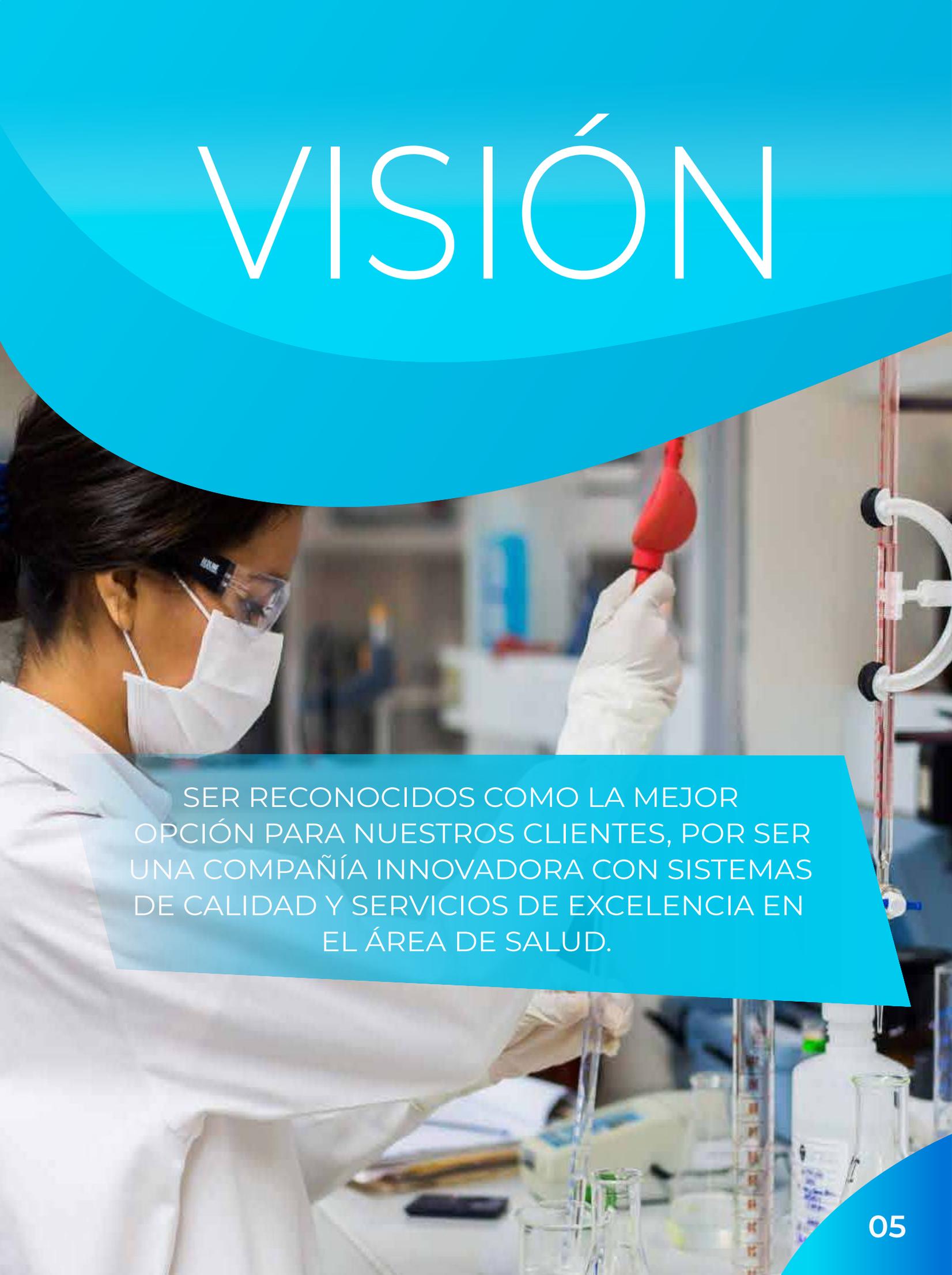
Quiero destacar que para alcanzar estos resultados las áreas de soporte fueron un gran contribuyente. A lo largo de este informe podrán encontrar una serie de logros, pero, sin

duda, quiero resaltar algunos de ellos:

- La obtención de la certificación BPA en nuestro centro de distribución.
- La disminución de caducados en una tendencia marcada durante tres años.
- La implementación de SAT fase 2, esta vez enfocado en mejorar la funcionalidad para el usuario.
- El cumplimiento al 99.6% de la meta de cobranza, logrando una disminución de 8% en las cuentas por cobrar con el mismo nivel de ventas comparado con el ejercicio anterior, y una disminución de 42 días en los días de cartera que representa una mejora de 20% sobre el mismo indicador del año 2018.
- Los estados financieros 2019 han sido auditados por E&Y y hemos logrado, al igual que en los años previos, obtener una Opinión Limpia, que avala la calidad de nuestros sistemas de control interno, procesos y el extremo cuidado con que ejercemos el día a día en SIMED.
- La construcción del nuevo taller para Servicio Técnico en Guayaquil, dando así autonomía de gestión a las regiones Costa y Oro – Austro.
- La implementación de la primera escuela de liderazgo estructurada en cinco módulos y evaluada por la Universidad de los Hemisferios, dirigido a todos los niveles de gerencia y de jefatura de la organización. Sin duda el año 2019 fue de aprendizajes y desafíos. El 2020 se muestra más difícil aún, pero quiero ratificar mi compromiso, y el de todos los colaboradores, hacia la empresa y sus accionistas. Agradezco la confianza de ustedes, señores accionistas, en mi gestión y en la del equipo, y manifiesto, con certeza absoluta, que nos mantendremos enfocados y fortalecidos para seguir creciendo juntos en este proyecto llamado SIMED.

**Atentamente,**  
**Juan Ramón Jiménez Fernández**  
**GERENTE GENERAL**

# VISIÓN

A photograph of a female scientist in a laboratory. She is wearing a white lab coat, a white surgical mask, and safety glasses. She is holding a red pipette with her right hand, which is wearing a white glove. The background is a blurred laboratory with various glassware and equipment. A large blue curved shape is overlaid on the top left of the image, containing the word 'VISIÓN' in white. A smaller blue curved shape is overlaid on the bottom right, containing the number '05'.

SER RECONOCIDOS COMO LA MEJOR OPCIÓN PARA NUESTROS CLIENTES, POR SER UNA COMPAÑÍA INNOVADORA CON SISTEMAS DE CALIDAD Y SERVICIOS DE EXCELENCIA EN EL ÁREA DE SALUD.

## GESTIÓN DE LABORATORIO GENERAL



**Diego Arévalo**

Gerente de Unidad  
de Negocio Laboratorio  
General

**“Actualización tecnológica,  
foco en clientes y negocios  
estratégicos describen el  
año 2019”.**

El desempeño económico de 2019 lo marcó un primer semestre con disposición de fondos planificados, y un segundo, que se caracterizó por la ausencia de liquidez y liberación de fondos para el sector público, incluida una crisis social en octubre.

En lo tecnológico, consolidamos una plataforma robusta y de última generación para las áreas de Química Clínica e Inmunología. Mantuvimos plataformas Legacy, actualizadas y operativas. Las plataformas de mayor penetración en nuestro mercado, Immulite y Dimension, se ajustaron perfectamente para clientes con volúmenes medios.

A partir del segundo semestre, convertimos a Ecuador en uno de los primeros países de Latinoamérica en introducir Atellica, una plataforma para clientes con volúmenes altos y demandantes en velocidad y precisión.

Cerramos 2019 con la instalación y puesta en marcha de dos sistemas Atellica (inmunología y Química Clínica) en los hospitales Francisco Icaza Bustamante y del Guasmo, así como varios proyectos que se plasmarán en 2020.

En la misma línea de avances tecnológicos, lanzamos al mercado en Hematología la línea Yumizen (Horiba) de contadores hematológicos, que aportan características de mayor linealidad, menor uso de reactivos y, dependiendo del modelo, un sexto diferencial de manera automática.

Asimismo, en 2019 se instalaron siete sistemas Yumizen en clientes públicos y

privados, y mantuvimos perfectamente operativas las plataformas Pentra.

Con respecto a clientes, en 2019 conservamos cuentas importantes, entre ellas, Veris Nacional, con la incorporación de plataforma Advia 1800 en sus sedes principales de Quito y Guayaquil, así como los hospitales Pablo Arturo Suárez, con un sistema totalmente automatizado Aptio, y Abel Gilbert Pontón, con Advia 1800.

Además, ingresamos en dos clientes referentes en Guayaquil: Hospital Francisco Icaza Bustamante (Química Clínica, Inmunología, Coagulación, Uroanálisis, Hematología, Control de Calidad) y el Hospital del Guasmo (Química Clínica, Inmunología, Coagulación, Uroanálisis, Hematología, Control de Calidad). El entorno económico y la disponibilidad de fondos principalmente en el sector público impactaron directamente en el desempeño comercial de nuestra área de negocio y, aunque iniciamos el año con importantes logros hasta el primer semestre con un crecimiento ponderado del 11%, el segundo semestre tuvo un comportamiento completamente opuesto.

Cerramos el año 2019 con un decrecimiento del -4% en ingresos, con especial impacto en las compras de clientes IESS, que representan el 35% de la venta de Laboratorio General, impactando en -4% el margen neto y manteniendo el desempeño a nivel de margen bruto.

No obstante, se destacó de manera positiva el alza de los negocios de Pre-análisis y Gases Arteriales con un crecimiento ponderado de +16%.

Sin duda, 2019 fue un año lleno de retos,

que nuestro equipo afrontó con su capacidad de innovación y la experiencia acumulada a lo largo de los años, con un enfoque de eficiencia comercial y operacional, para convertirnos en asesores de nuestros clientes.



## GESTIÓN DE BIOCENCIAS Y HOSPITALARIA



**Luis Carranza**  
Gerente de Unidad  
de Negocio

### BIOCENCIAS

**“2019: un año cambiante con factores endógenos y exógenos que generaron aprendizajes, que se deben cristalizar positivamente en 2020.”**

El complejo 2019 evidenció un alto nivel de concentración/dependencia de las ventas a hospitales públicos de especialidad, sobre todo a nivel del IESS, afectando a líneas claves por su volumen de ingresos para BioCiencias. Gracias a la venta de hemoglobímetro (HemoCue) al Ministerio de Salud Pública (MSP), los ingresos crecieron en un 3% frente al 2018, con lo cual BioCiencias aportó con un 37% al total de los ingresos de SIMED. El margen bruto pasó del 54% al 56%, lo que implicó un incremento del 7.4% en valores absolutos, y que el margen de contribución de la unidad de negocios sea del 38.7%. Un análisis de cada área permite, a continuación, visualizar los éxitos y áreas de mejora durante 2019.

#### BANCO DE SANGRE

Aféresis creció el 27% en ingresos, y un 25 % en margen bruto (valores absolutos), mientras que inmunohematología subió el 21% y 25% respectivamente. Unos logros que no fueron suficientes para compensar el impacto de la pérdida casi total del mercado en serología, relacionado con la plataforma Liason de Diasorin, la pérdida de competitividad y, por ende, de participación en valores en fraccionamiento por los elevados costos de las bolsas de Terumo frente a las otras marcas disponibles en el mercado.

En el caso de fraccionamiento, resultó acertada la decisión comercial de bajar precios para mantener el volumen de ventas a nivel de

Cruz Roja. No obstante, para finales de año el impacto en los ingresos fue mayor a lo esperado, pues no se publicaron procesos de compra en hospitales del IESS (HCAM y HTMC) por falta de presupuesto.

Algo similar a lo que sucedió con diferentes direcciones zonales del MSP (reducción de partidas presupuestarias), que afectó la compra de cubetas de HemoCue. A partir del tercer trimestre, el programa de nutrición del Ministerio tenía equipos, pero no reactivos para funcionar.

La estrategia y planes implementados durante el 2019 en Banco de Sangre lograron disminuir el efecto negativo en los ingresos, debido al fraccionamiento y la serología y, aseguraron que ese impacto no sea proporcional en el margen bruto.

## FILMARRAY

El 2019 fue nuevamente un año de éxitos para esta línea, que logró un mayor foco en el negocio y superar los resultados esperados. Ello gracias a la implementación de una estructura que permitió mayor cobertura y la definición de nuevas responsabilidades y funciones para el especialista de producto, además del acompañamiento para desarrollar sus competencias de mercadeo.

Por primera vez se superó el millón de dólares de ingresos, que se tradujo en un crecimiento del 61% frente al año 2018, alcanzando un margen bruto del 64%, con

lo que esta línea se transformó en una de las más importantes dentro de Bio-Ciencias en dos años.

## MICROBIOLOGÍA

La gestión del área de microbiología no fue la esperada durante 2019, ya que la estrategia y acciones para reducir los altos meses de inventario en el Hospital Carlos Andrade Marín, en identificación y sensibilidad, demoraron en su implementación. A esto se sumó una reducción en el presupuesto de la institución, lo que impidió un nuevo proceso de compra.

En contraposición, una buena ejecución de los planes definidos en hemocultivo, para incrementar el consumo en los clientes cautivos, y la captación de nuevas cuentas, permitió que esta área tenga el desempeño esperado y que no le afecte la mencionada situación.

En la línea de microbiología industrial, los ingresos subieron 55% en comparación con el año 2018, apalancados -en gran medida- por la venta de equipos a Nestlé. Adicionalmente, el trabajo realizado para captar nuevas cuentas claves, como Pronaca y Pepsico, se reflejarán en 2020.

## MOLECULAR

El crecimiento del 13% en ingresos y el incremento de 5 puntos a nivel de margen bruto del área de molecular en 2019 frente a 2018, se debió, mayoritariamente, a los excelentes resultados en el área de trasplante con OneLambda, tras la implementación de una estrategia de mayor penetración en clientes apoyada por el proveedor. En el área destaca, el crecimiento de Qiagen creció un 11% en ingresos y 5 puntos en margen bruto.

La línea Abbott Molecular no tuvo en 2019 los resultados esperados por los elevados costos de sus consumibles y porque la plataforma M200 tiene ciertas limitantes técnicas frente a opciones de la competencia en HIV y en NAT, segmento este último, en el que se había logrado penetrar en el Hospital Teodoro Maldonado Carbo el año pasado.

## ONCODIAGNÓSTICO

Más allá del impacto que se esperaba por la decisión de dejar la representación de Olympus, para permitir una mayor focalización y penetración en marcas claves, el desempeño a nivel de ingresos y rentabilidad de esta área fue muy negativo para el ejercicio 2019.

Este resultado tiene relación directa con el mal desempeño de la línea Dako, con la que, aunque no se perdieron clientes, presentó una reducción del 83% de los ingresos.

Una situación ligada a la gran dependencia de un cliente (Hospital Carlos Andrade Marín), cuyas compras de 2018 y los canjes realizados, le permitieron un inventario suficiente para minimizar sus adquisiciones durante 2019.

Y aunque con Dako se ganó una cuenta importante (Hospital Eugenio Espejo), la instalación de equipos y el impacto en venta de reactivos, recién se reflejarán en 2020, por temas administrativos y legales. El fortalecer el área de citometría con la contratación de un especialista en aplicaciones (que reportó directamente a la gerencia de unidad y que se desarrolló en el área comercial), generó un impacto positivo en la imagen de la compañía entre sus clientes y tuvo un efecto directo en los ingresos, que aumentaron en un 27% frente al 2018.

El trabajo de asesoría al usuario y planes de educación a los hematólogos realizados durante el año, así como una mayor base instalada, son los pilares del crecimiento esperado para el 2020.



### Luis Carranza Gerente de Unidad de Negocio

**“El exitoso lanzamiento en 2019 del portafolio de hemostático y sellantes permitió el posicionamiento como un socio estratégico de cirujanos, y la consolidación de la Unidad de Negocios Hospitalaria.”**

#### Ventas

Con un crecimiento en ingresos del 78% respecto a 2018, equivalente a un adicional de 1,08 millones de dólares, el año 2019 fue de consolidación para Hospitalaria.

Pese a este gran crecimiento, se logró un 82% de cumplimiento comparado con el presupuesto, pero se sobrepasó en un 50% la meta del portafolio tradicional, que incluye importantes marcas, como BEMIS y TERUMO.

La Unidad Hospitalaria busca consolidarse como el socio estratégico del cirujano, con el portafolio de hemostáticos y sellantes como piedra angular.

Por ello, el lanzamiento del portafolio de biocirugía de Baxter fue un acontecimiento importante en 2019.

Cuatro meses fueron suficientes para posicionar a este portafolio, líder a nivel mundial, en la prescripción y uso del mercado privado alcanzando un MS del 9%, ayudando así, además, a salvar la vida de muchos pacientes.

#### Gestión de Talento

Se logró estabilizar la rotación en la Costa y el Austro. La Sierra sigue siendo una oportunidad de mejora para el año 2020.

#### Margen Bruto

Por segundo año consecutivo, la unidad logró un incremento importante: en +7 puntos porcentuales versus el año pasado y en +4 puntos porcentuales versus el presupuesto debido, fundamentalmente, al control y monitoreo de precios de ventas, costos y consumibles, así como por un correcto manejo de la introducción de los nuevos portafolios.

#### Gestión de Caducados

La acertada gestión de este parámetro nos permitió que de un total de 220K de mercadería en riesgo de caducar, terminemos el año con 86K, lo que significa que el 39% de los productos finalmente vencieron en nuestras bodegas. Esto fija un estándar más alto para el nuevo período.

# VALORES

## *ENFOQUE AL CLIENTE*

CONSIDERAMOS SOCIOS A NUESTROS CLIENTES Y COLABORADORES. NOS ESFORZAMOS PARA QUE NUESTROS SOCIOS TENGAN ÉXITO. TENEMOS ÉXITO CUANDO USTED LO TIENE.



**Patricio Mosquera**  
Gerente de Operaciones

**“Año de implementación exitosa de varios proyectos, en 2019 hubo una mejora de la herramienta de planificación de la demanda, y se fortaleció el trabajo en equipo entre planificación de la demanda-comercio exterior-comercial. El área de Calidad y Procesos pasó bajo responsabilidad de Asuntos Regulatorios, y el de Planificación de la Demanda a Operaciones Comerciales”.**

### Planificación de la Demanda:

Una mejora en la herramienta en Excel incluyó datos e indicadores que permitieron evaluar de mejor manera la situación de inventario de cada ítem planificado, y tomar la mejor decisión sobre las cantidades de compra. El valor total de caducados se redujo en 6.4% respecto al 2018.

Se mantuvo la tendencia de reducción del valor anual de caducados con relación a las ventas el porcentaje de 3,3% (2017), 2,6% (2018) y 2,4% (2019).

A partir de 2019, se intervino en las confirmaciones de pedidos para controlar la vida útil que oferta el proveedor, generando un estándar de control con base en el mismo parámetro del registro sanitario. Como resultado de esta gestión, se establece el impacto de la vida útil recibida por parte del proveedor en la generación del caducado. Se prevé que para 2020 se utilice lo aprendido y la información generada como elemento de negociación con los proveedores.

En 2019 se implementó la planificación de ítems recurrentes de compra local, entregando mes a mes a Comercial y Compras Locales el sugerido de adquisiciones de los ítems contemplados.

Además, se diseñó y desarrolló la metodología y reporte para el control y seguimiento de las Órdenes de Importación desde la emisión de la O/C hasta que se ingresa en el Centro de Distribución.

El proceso de revisión quincenal conjunta COMEX – Planificación inicia en enero 2020. En la Planificación de la Demanda de Repuestos, se generó la suficiente información para perfeccionar el modelo de pronóstico de la demanda (Croston y Poisson) y la frecuencia de planificación.

#### **Sistemas de Gestión de Calidad:**

Se mantuvo la certificación del Sistema de Gestión de Calidad de SIMED en la nueva Norma ISO 9001:2015 con SGS, y se superó sin novedades la auditoría anual de seguimiento de SGS.

Asimismo, se obtuvo la certificación del sistema de gestión de calidad del Centro de Distribución y vehículos de transporte por parte de la Agencia de Regulación y Control Sanitario (ARCSA), bajo la normativa de Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte.

#### **Centro de Distribución:**

Se diseñaron e implementaron mejoras de infraestructura necesarias a fin de cumplir con los requisitos de la normativa para las BPA's como: cuarto frío para recepción de producto, cuarto de congelados, área de impresión controlada, esclusa de ingreso de personal y esclusa para carga y descarga de productos, así como acondicionamiento de área de ambiente para asegurar una temperatura menor a los 30 °C.

Se aplicaron protocolos de configuración de contenedores para el traslado de productos de cadena de frío, etiquetas de control de armado, procedimientos de manejo de dispositivos de medición de temperatura (dataloggers).

De igual manera, se llevó a cabo el registro de los datos de monitoreo individual de temperaturas que aseguran la calidad de la cadena de frío de los productos transportados y entregados a los clientes desde el Centro de Distribución.

Se desplegaron acciones y estrategias operacionales a todo nivel para manejar las situaciones de caos y conflicto generadas por el paro nacional de transporte en octubre, cubriendo las expectativas y necesidades de nuestros clientes internos y externos, superando con éxito las dificultades presentadas.

Se activaron los indicadores de gestión del Centro de Distribución. Entre los más importantes se puede destacar los siguientes comparando 2018 vs. 2019:

- Disminución de sobretiempos del 27.1% al 20.4%
- Tiempo de capacitación del 0.7% al 3.3%
- Exactitud de inventario por costo del 97.7% al 99.5%

Hubo cambios en la organización del trabajo en el CD con desfase de horario para el ingreso del personal, con el fin de aumentar la eficiencia de las tareas ejecutadas y reducir la cantidad de horas extras.

Mejóro el proceso de control y archivo de las pruebas de entrega con un 99% de documentos recibidos hasta 5 días hábiles después de ejecutada la entrega. Se digitalizó la totalidad de las mencionadas pruebas de los pedidos entregados en Guayaquil y Cuenca.

Por otra parte, se implementó el Centro de Control y Monitoreo (CCM) para el registro y control del procesamiento de pedidos mediante la

aplicación Trellos, seguimiento a vehículos en tiempo real y reporte de cada entrega mediante la aplicación Whatsapp.

Los procesos de acondicionado, impresión, picking y packing se robustecieron mediante la ejecución de órdenes de trabajo y reportes de preparación (picking list), verificación y despacho (packing list), generados directamente del sistema.

La aplicación de las mejoras prácticas implementadas se tradujo en un mejor y mayor control de inventario que se evidenció en el inventario físico anual con una mejora de la exactitud de 98,94% (2017), 99,88% (2018) a 99,98% (2019).

#### COMEX:

Se puso en marcha la digitalización de documentos que se envía a los Agentes de Aduana para reducir los tiempos en la Declaración Aduanera y la movilización del personal de mensajería de SIMED.

De igual manera, se aplicó la digitalización de los documentos para la Notificación de Arribo de la carga al Centro de Distribución, con lo cual se eliminó el uso de impresos, se evitó la mensajería de envío y se agilizó el flujo del proceso de recepción de la carga.

Entró en funcionamiento el registro del estado de las importaciones en el sistema Microsoft "Share Point", que permite mantener un formato único de la información y accesibilidad a los clientes internos.

Culminó con éxito el proyecto de enlace entre el área de Comex y Planificación propuesto en el año 2019, y entra en ejecución para 2020, año en el cual se realizan reuniones

periódicas para tener una mayor visualización del estado de Importaciones y compartir con los clientes internos que mantenemos las dos áreas.

Sin incurrir en un costo mayor para la empresa, hubo un cambio de Bodega temporal de Aduana para mejorar las condiciones de manejo de la carga de cadena de frío.

En 2019 se activó el proceso de reclamo, control y seguimiento de las novedades reportadas por el Centro de Distribución sobre las importaciones ingresadas, lo que permitió reponer valores o productos que no se habían considerado en anteriores años.

De igual forma, se instauró el mantenimiento de un registro fotográfico del proceso de importación de la carga, ante cualquier siniestro que pueda presentarse desde el arribo a Ecuador, "pick up" en almacén de aduana, y "delivery" en centro de distribución.

Finalmente, se implementó el proceso "open report" con los proveedores más críticos, con quienes se mantiene reuniones periódicas para tener un mayor detalle del estado de las órdenes de compra de importación.



# VALORES

*EXCELENCIA*

NO NOS SATISFACE NADA QUE NO ESTE HECHO CON CALIDAD, NOS ARRIESGAMOS UN POCO MÁS DE LO QUE OTROS PIENSAN QUE ES SEGURO Y ESPERAMOS MÁS DE LO QUE OTROS SUPONEN QUE ES IMPOSIBLE.



**Juan Ramón Jiménez**  
Gerente General / Líder de  
Regulatorio y Calidad

**“El 2019 para el Área de Asuntos Regulatorios – Calidad fue un año de retos técnicos, pues en abril se fusionaron las áreas de Control de Calidad del Centro de Distribución, y Calidad y Procesos desde agosto a diciembre, consolidando así, en una sola, el área técnica y de control de SIMED”. María Augusta Flores. BQF**

### Control de Calidad

Se elaboraron, gestionaron e implementaron cuatro políticas, 14 procedimientos y cien documentos entre instructivos, protocolos, cronogramas, formularios y formatos, que aseguran la gestión de almacenamiento, distribución y transporte de los productos que distribuimos.

Se tomaron todas las previsiones técnicas necesarias para subsanar la no conformidad mayor encontrada en la primera inspección del personal de ARCSA en relación al aseguramiento de condiciones de temperatura de refrigeración y congelación de Dispositivos Médicos (DM), durante la distribución y transporte.

Se preparó la documentación legal y técnica y se dio el seguimiento al cumplimiento de las políticas establecidas durante los seis meses posteriores a la primera inspección. Esto permitió que en septiembre se apruebe con éxito una nueva inspección del Centro de Distribución para lograr desde noviembre la certificación de BPA/D/T, lo que, además de cumplir con la ley (Acuerdo No 00004872), ha dado competitividad a la compañía en relación a otras empresas distribuidoras de DM en el mercado.

Desde octubre a diciembre se realizaron 15 auto inspecciones semanales del cumplimiento del personal del Centro de Distribución sobre la lista de verificación de las Buenas Prácticas de Almacenamiento,

Distribución y Transporte logrando una mejora de cumplimiento del 65% en Octubre a 80% en diciembre.

Cumplimiento al 100% del Control Post Registro de 175 Productos Sujetos a Vigilancia y Control en las visitas de personal de ARCSA durante marzo, mayo (dos ocasiones) y julio.

### Calidad y Procesos

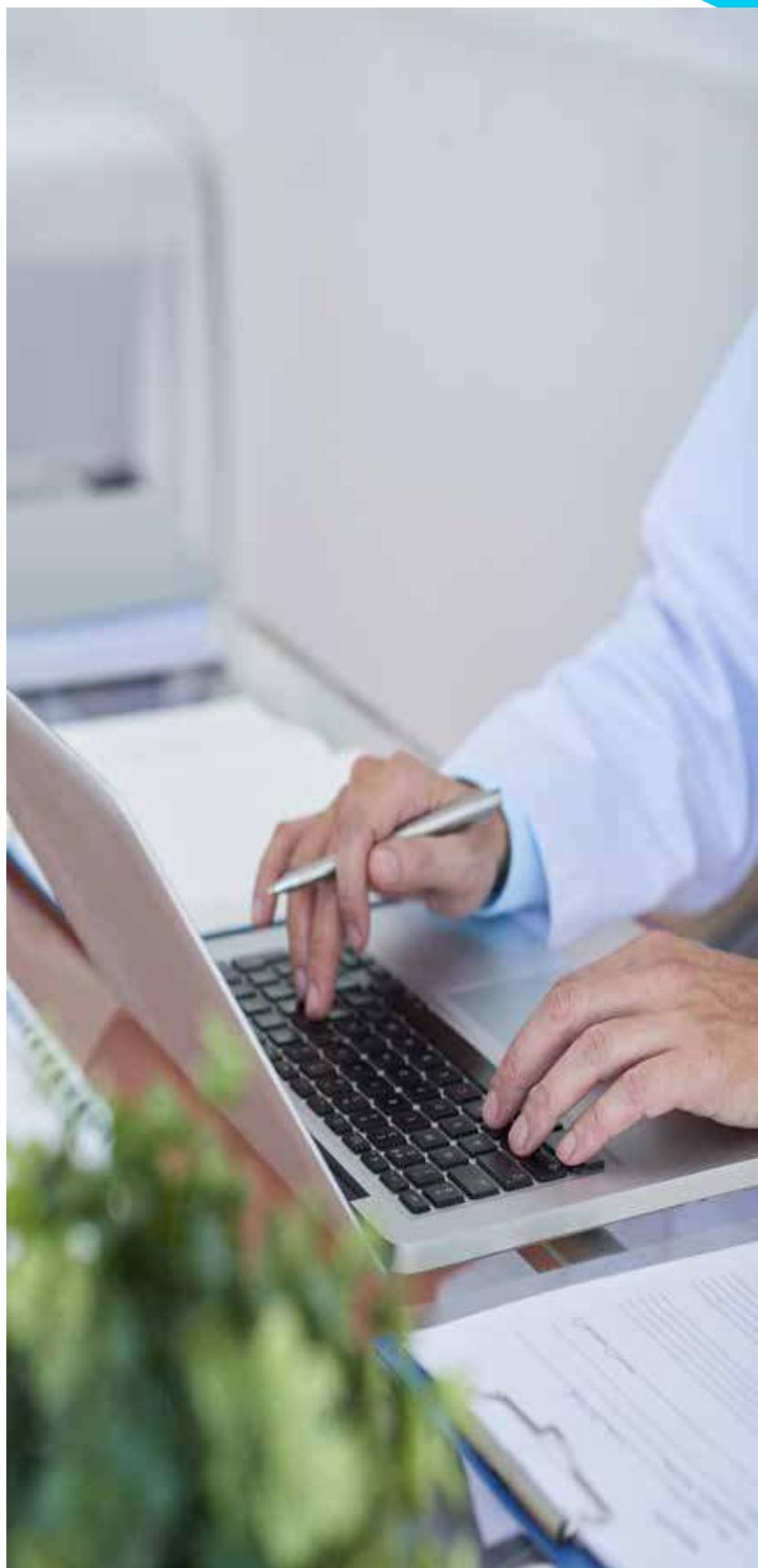
Desarrollo y configuración del Sistema de Calidad ISOLUCIÓN con un avance del 60% hasta diciembre. Este sistema permitirá gestionar la parte documental de los sistemas de Gestión de Calidad de la compañía ISO 9001:2015 y BPA/D/T.

Implementación efectiva de la Metodología 5 S en el taller de Servicio Técnico en Guayaquil.

Gestión de la Auditoría de Calidad del distribuidor Biomerieux, en la parte documental, seguimiento de las no conformidades encontradas con las áreas correspondientes mediante la metodología 5 PASOS.

### Asuntos Regulatorios

Se realizaron los procesos de Inscripción, Renovación y Modificación de Registros Sanitarios de dispositivos médicos, en los tiempos establecidos por el reglamento, lo que ha permitido comercializarlos de acuerdo a la normativa y sin riesgo para SIMED S.A.



## GESTIÓN DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN



**Diego Reinoso**  
Gerente de IT

**“En el año 2019 la gestión del departamento de Tecnología y Sistemas estuvo enfocada en fortalecer el sistema comercial SAT con su segunda fase, reforzar los sistemas de seguridad, consolidar y depurar la información con un nuevo sistema de Data Warehouse, y asegurar la disponibilidad de sistemas de gestión, infraestructura y comunicación.”**

### SAT Fase 2:

Una vez terminada la estabilización del sistema SAT a finales del año 2018, levantamos necesidades de todos los actores de la cadena de valor e iniciamos un plan de mejora continua durante todo el año 2019, que se denominó SAT Fase 2.

En esta fase se dio prioridad al área comercial con funcionalidades para hacer más eficiente el trabajo de los colaboradores, y se agregaron mecanismos para el control en despacho de consumibles con la finalidad de ser más precisos en la entrega de estos insumos.

Los usuarios funcionales de todas las áreas involucradas recibieron la respectiva capacitación, y el proyecto se ejecutó sin un solo día de impacto en la operación, ni en los procesos comerciales y de logística.

Se cumplieron con las fechas acordadas inicialmente en el proyecto y todas las funcionalidades culminaron en su totalidad en diciembre del 2019.

### Seguridad de la información:

Ejecutamos una auditoría externa especializada en seguridad de la información que revisó todos los procesos, sistemas e infraestructura tecnológica a detalle para detectar posibles puertas traseras de acceso.

La auditoría realizada por el experto en seguridad informática de la empresa GMS determinó que nuestro nivel de

exposición es mediano y nuestro riesgo, bajo. De esta auditoría se desprendieron varias tareas que ya se ejecutaron, y proyectos que debemos desarrollar en los siguientes meses para tener un mejor control de los sistemas e información.

#### Data Warehouse:

En enero comenzó el proyecto para que la información de la compañía sea confiable y esté disponible en línea. Sobre estas premisas trabajamos en conjunto con el departamento de Business Intelligence, a fin de consolidar toda la información en un solo sistema central y limpiar datos de más de 13.000 artículos.

Así se preparó el terreno para la construcción de un almacén de datos central que consolide la información de nuestros sistemas transaccionales contables, comerciales y de servicio técnico.

Con todos los objetivos iniciales cumplidos, el proyecto finalizó en noviembre y se incorporó a la filial de Perú en el proyecto. Ahora tenemos información confiable, disponible en línea y contamos con el “know how” de los procesos y tratamiento de información en un sistema nuevo y bien documentado.

#### Infraestructura:

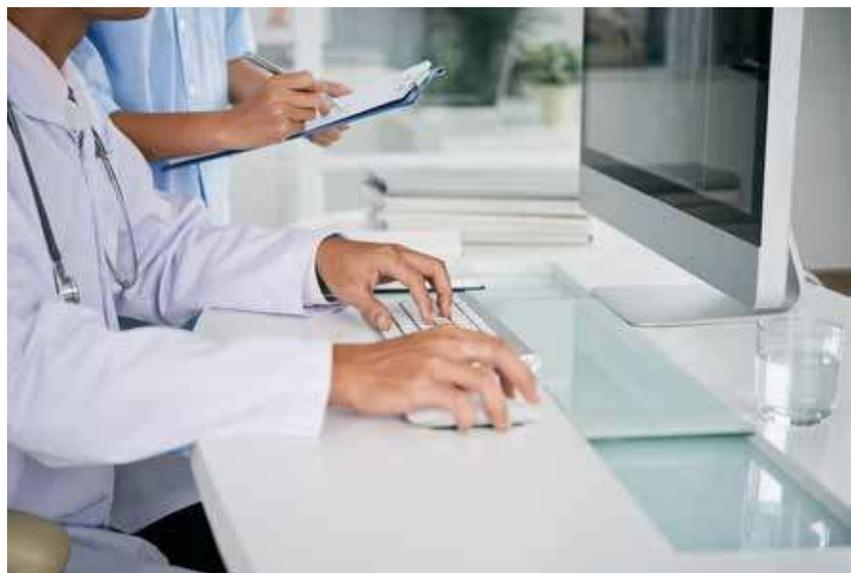
Se completó la migración de servidores a la nube privada del proveedor Puntonet, con lo cual mejoramos los tiempos de respuesta de los sistemas principales, haciendo que mejore la productividad de los usuarios. Así mismo, eliminamos problemas internos de comunicación registrados con el proveedor

anterior, que causaban pérdidas de información y reprocesos.

Continuamos con el plan de mejora tecnológica y ahora el 90% de los usuarios de la compañía tienen las herramientas adecuadas y actualizadas para realizar su trabajo de forma óptima. Durante el siguiente año seguiremos con el plan de actualización para las personas que faltan, para garantizar con ello que todos los colaboradores puedan desempeñar sus funciones sin problemas.

Trabajamos de la mano con el proveedor de enlaces de comunicación Puntonet para proveer de redundancia en todas nuestras sucursales con énfasis en nuestra oficina y taller en Guayaquil.

Al igual que el año anterior, el soporte eficiente a usuarios y monitoreo proactivo de infraestructura, nos permitió mantener un nivel de servicio del 99% con eventos muy puntuales de indisponibilidad. Toda la información de la compañía está respaldada en varios sistemas para garantizar la disponibilidad de los datos críticos cuando sea necesario recuperarlos.



# VALORES

## *PERSEVERANCIA*



LA PERSEVERANCIA ES CONVERTIR LO IMPOSIBLE EN POSIBLE, MARCA LA DIFERENCIA ENTRE EL FRACASO Y EL ÉXITO. SOMOS FIRMES Y CONSTANTES EN TODO LO QUE HACEMOS.



**Egidia Naranjo**  
Gerente de Finanzas

**“Sin duda, 2019 fue un año extraordinario de aprendizaje y ejecución. Un vendaval de decisiones que nos permitió mantener la imagen y solidez financiera.”**

### Contabilidad:

Se implementó la norma financiera NIIF 16, que establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de los arrendamientos, cumpliendo así con las disposiciones establecidas por la Superintendencia de Compañías y con el control requerido por los auditores externos.

A partir del Q2 2019, se realizó el primer levantamiento de activos fijos diferentes a equipos médicos y periféricos. Dentro del proceso se etiquetaron los activos fijos, se entregaron actas a cada custodio, y se elaboró y comunicó la política para el manejo de estos activos.

Se realizó ante la Autoridad Tributaria una solicitud de devolución por un pago indebido de IVA ejecutado en el ejercicio fiscal 2016, obteniendo un resultado favorable y, por tanto, un pago a favor de SIMED de USD.75K

### Tesorería:

Se realizó una actualización de la Política de Pagos impactando en una reingeniería de procesos y funciones del área, con varias automatizaciones, optimizando la capacidad instalada del área y obteniendo mayores plazos para el pago a proveedores locales y del exterior.

Ante las diferentes instituciones bancarias, gestionamos incrementos en las líneas de crédito, con una cobertura total del 96%

en los casos en los que aplica garantía real, cuando en el mercado en general tales garantías deben tener una relación de cobertura del 140%. Sólo con el Banco Internacional se tuvo un incremento de USD. 2.5M de línea de crédito clean a Corto Plazo.

Logramos mantener por tercer año consecutivo la calificación AA+ con Bankwatch, lo que fortalece nuestro posicionamiento en el mercado y nos permite una rápida colocación de nuestras emisiones de obligaciones.

#### Crédito y Cobranza:

En 2019 recuperamos USD. 51,8MM de un presupuesto de USD. 52MM, cumpliendo la meta presupuestada al 99.6% y, al final del año, se quedó subido al Esigef USD. 3.5MM. Además, se mejoraron los indicadores duros de la gestión de cobranza, disminuyendo los días de cuentas por cobrar (DSO). En el año 2017 el DSO fue de 208, en 2018 fue de 210 días, y en el 2019 se redujo a 168 días.

Se implementó y probó la metodología para cobranza de cuentas antiguas al Gobierno Nacional mediante el método de mediación legal. El primer caso solucionado de manera favorable para SIMED fue el Hospital Francisco Icaza, por un total de USD.156K.

Se implementó la metodología para manejo de cobranza legal, para un total de USD.200K de clientes privados que presentan dificultades de pago.

#### Compras Públicas:

Todas las ofertas se elaboraron a cabalidad y se entregaron

según el cronograma establecido. Las ofertas realizadas en el año 2019 alcanzaron un total de 184 procesos.

La compañía históricamente tenía un problema de control de garantías emitidas a favor de nuestros clientes. Se logró implementar un modelo de control, que permitió cerrar aquellas pólizas que aún estaban abiertas a favor de las distintas instituciones del estado a pesar de que los contratos ya habían sido totalmente cerrados. Bajo este nuevo esquema, el 88% de las pólizas con el proveedor Seguros Confianza fueron cerradas, y la diferencia quedaron abiertas en concordancia con los contratos vigentes. Con el nuevo proveedor Seguros Equinoccial, todas las pólizas abiertas guardan estricta relación con los contratos abiertos.

Se consiguió mantener un archivo digital actualizado al 100% de todos los contratos, actas parciales y definitivas de cierre y actas de negociación.

Además, se desarrolló un proceso de capacitación interna, de tal forma que en SIMED todos los miembros del equipo de Compras Públicas estén preparados al 100% para la elaboración de ofertas y operación del sistema SAT.

En coordinación con el área de Talento Humano se dictaron cursos internos dirigidos al personal comercial en diferentes temas relacionados a la contratación pública, a fin de asegurar un menor cometimiento de errores por desconocimiento de la norma, y una mayor celeridad en la generación de los procesos públicos.

#### Compras Locales:

El cambio total del personal por dificultades en el área, provocó un primer semestre muy débil en la gestión y con muy pocos resultados. Pero, una vez estabilizados los servicios básicos del área el segundo semestre, se caracterizó por

un rediseño del departamento de Compras Locales. Se aplicó el 90% de las recomendaciones de la consultoría de Enfoke en la política de compras y sus procesos.

Asimismo, se diseñó al 100% el proceso para compra a través de licitación y se ejecutó la primera compra de computadores bajo esta figura.

#### Planificación Financiera:

Con soporte funcional en el desarrollo de SAT fase 2 junto con el departamento de tecnología se lograron mejoras para el usuario en los procesos para: consumibles, canjes, custodios, cierre de contratos, homologación de ínfimas cuantías, entre otros.

Se desarrolló un análisis y revisión de los precios cargados en el sistema GP. Se revisaron 78.000 precios y se determinó que el 93% tenían errores por lo que se eliminaron para asegurar los márgenes de la compañía. A la par, se establecieron controles para el ingreso de nuevos precios.

Gestión de regulación y cierre de bodegas virtuales generadas durante el año 2019 por 25 millones de dólares. El saldo de fin de año disminuyó de USD. 4 millones en 2018 a USD. 1,5 millones en 2019, generando información clara y oportuna de manera periódica permitiendo el control y gestión.

Gastos operacionales y otros gastos indirectos disminuyen en 8% del valor presupuestado por el control de la ejecución en función del comportamiento del ingreso asegurando la rentabilidad operativa de la compañía.



# VALORES

## *RESPECTO*



NUESTRO ÉXITO DEPENDE DEL RESPETO, CONFIANZA MUTUA Y TRABAJO EN EQUIPO. SOMOS FUERTES CUANDO CONSIDERAMOS A NUESTROS COLEGAS Y ALENTAMOS AL MÁXIMO EL DESARROLLO DE NUESTRAS CAPACIDADES.

## GESTIÓN DE SERVICIO TÉCNICO



Patricia Williams

Gerente de Servicio Técnico

**“2019, otro año de retos y exigencias, en calidad de servicio, perfil de los profesionales técnicos y cumplimiento de la palabra. Retos y exigencias que nos permitieron evolucionar cada día más comprendiendo que un cliente exigente es el que te ayuda a superarte cada día como protagonistas en el área de la salud nacional”.**

### Re-Negociación de precios con CLTECH:

Renegociación de precios con CLETCH con alcance para SIMED Ecuador-Perú, donde se obtuvo una reducción de precios distribuida de la siguiente manera: 15% en interfaces; 5% en promedio en Licencias Tipo C y D; 33% en interfaces unidireccionales a HIS y 44% en desarrollos WEB, lo que generó un ahorro de USD. 38.590,00 para SIMED Ecuador.

### Consolidación en la Autonomía de Servicio Técnico por Región:

Construcción de nuevo taller para servicio técnico en la sede Guayaquil, para atender las necesidades de reacondicionamiento de equipos y abastecimiento de repuestos en la región Costa y Austro-Oro, sin necesidad de triangular el servicio con la sede Quito, lo que reduce el tiempo de repuesta en repuestos de alta rotación a dos (2) horas y en reacondicionamiento de equipos en veinticuatro a treinta y seis (24-36) horas.

### Optimización en la Gestión de Capacitaciones Internacionales:

Generación de eficiencia en la gestión de capacitaciones internacionales al equipo de servicio técnico mediante la negociación con los proveedores Baxter HD, Sysmex y Randox. Estas actividades, con certificación internacional, se realizaron en el Centro de Distribución

en Quito, generando un ahorro general por logística internacional e inscripción de USD. 53.450:

- Baxter HD: tres ingenieros de campo capacitados (Sierra, Costa y Austro-Oro)
- Sysmex Uroanálisis: tres asesores de aplicaciones capacitados (Sierra, Costa y Austro-Oro).
- Randox: cuatro ingenieros de campo capacitados (Sierra, Costa y Austro-Oro).

### Gestión de Proyectos:

Instalación exitosa de los dos primeros Sistemas Atellica SCl en Ecuador, específicamente en el Hospital General "Guasmo Sur" y El Hospital del Niño "Francisco Icaza Bustamante" ambos del Ministerio de Salud Pública, a través de la implementación de:

- Un nuevo esquema de trabajo para proyectos nivel 3, con equipo técnico (ingeniería, aplicaciones y LIS) exclusivo a nivel nacional,
- Seguimiento semanal de ejecución técnico-comercial,
- Reportería diaria de avances de obra, y
- Emisión de Data Book al finalizar el proceso de instalación-capacitación-seguimiento, bajo una inversión en reacondicionamiento de infraestructura y adecuación técnica para ambos proyectos.

Adicionalmente y con visión general, el área de proyectos manejó para el año 2019 un total de 193 instalaciones efectivas entre proyectos Tipo 1 (hasta USD. 5.000), Tipo 2 (De USD. 5.000 a USD. 10.000) y Tipo 3

(Mayores a USD. 10.000):

112 para Laboratorio General, 78 para Bio-ciencias y tres para Hospitalaria.

### Optimización en la Gestión de Repuestos:

Generación de eficiencia en el gasto y manejo de repuestos en un 5.60% (USD. 30.934) en comparación con el año 2018, mediante la aplicación de auditorías mensuales definidas en el proceso de gestión de repuestos implementado en 2017. Total de Consumo de Repuestos 2018: USD. 551.934; Total de Consumo de Repuestos 2019: USD. 521.000

Automatización de la Gestión de Servicio Técnico: implementación completa del software de gestión para servicio técnico, mediante la salida a producción total en los ambientes de mesa de ayuda y gestión de campo para el manejo diario e interno de las actividades de servicio técnico, y la instalación en cien clientes a nivel nacional.

### Autogestión del Conocimiento:

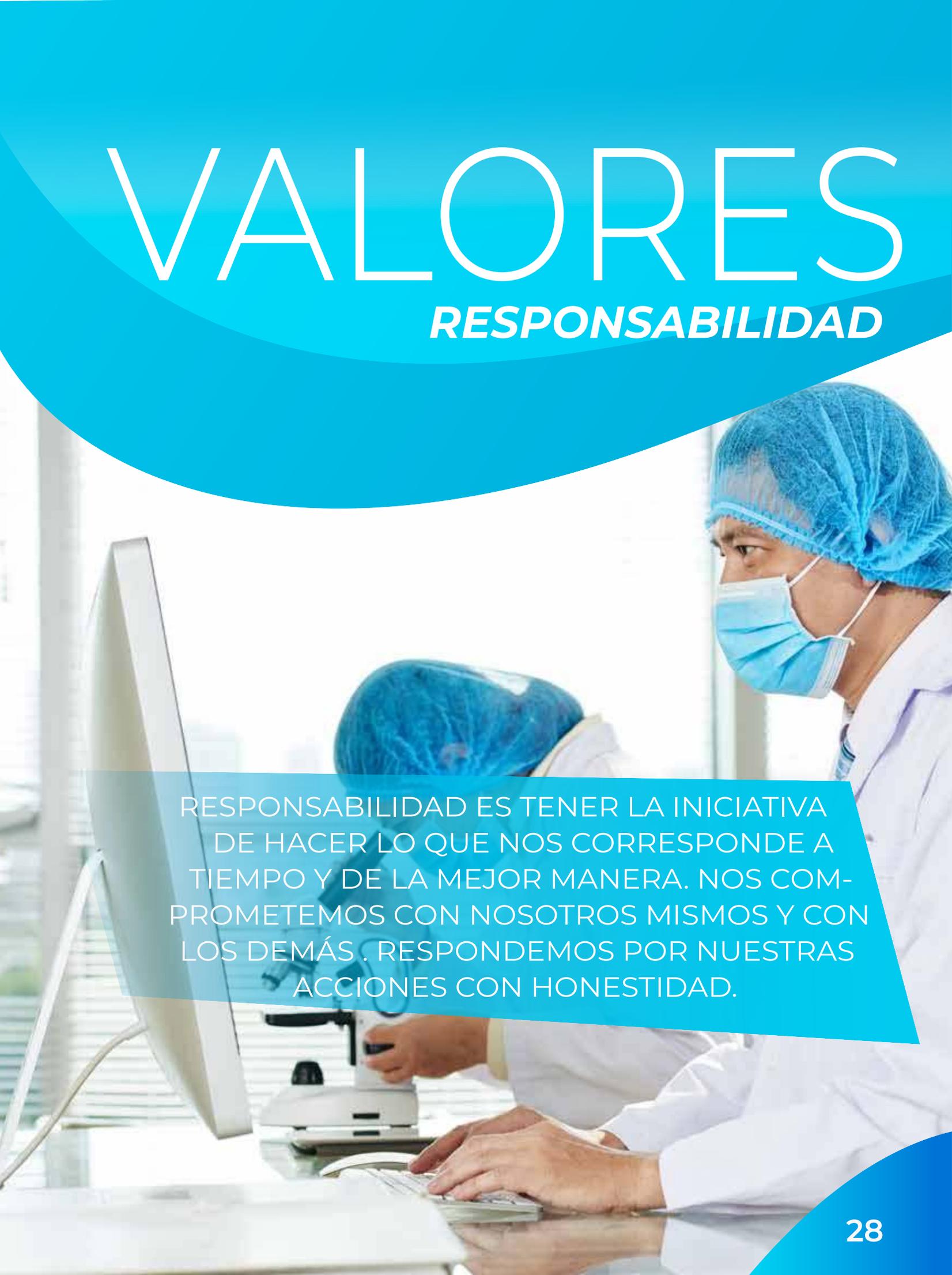
Ejecución con la Gerencia de Talento Humano del Programa SIBA CIP (Conocimiento Integral de Pruebas) para trabajar con las áreas de atención al cliente, potenciando el aprendizaje de las diferentes pruebas comercializadas por SIMED, especialmente en los paneles de inmunología para Laboratorio General, tales como: marcadores tumorales (hígado, páncreas, estómago, cáncer de mama y ovarios, PSA Total y PSA Libre); perfil tiroideo; panel de reproducción; sepsis y autoinmunidad.

### Cumplimientos de los Mantenimientos Preventivos de la Base Instalada:

Ejecución del 94% de los mantenimientos preventivos programados a nivel nacional: 1.495 mantenimientos programados, 1.407 mantenimientos ejecutados.

# VALORES

## *RESPONSABILIDAD*



RESPONSABILIDAD ES TENER LA INICIATIVA DE HACER LO QUE NOS CORRESPONDE A TIEMPO Y DE LA MEJOR MANERA. NOS COMPROMETEMOS CON NOSOTROS MISMOS Y CON LOS DEMÁS. RESPONDEMOS POR NUESTRAS ACCIONES CON HONESTIDAD.

## GESTIÓN DE TALENTO HUMANO



**Katya Núñez**

Gerente de Talento Humano

**“Un 2019 lleno de procesos de humanización, transformación, profesionalismo y exigencia laboral y personal, como individuos, como equipo, como colaboradores como seres humanos, como empresa, como país”.**

El año 2019 marcó el desafío de potencializar el rol de Talento Humano en la compañía como un área estratégica, de soporte, de comunicación y de ágil ejecución. Reto que continúa en el 2020, con base en que el CAMBIO es la variable constante.

Talento Humano y Administración acompaña, ejecuta, guía y da soporte a cada miembro dentro de la organización a través de la puesta en marcha de procesos, procedimientos y metodologías, en busca de ser los mejores de forma individual y como organización.

### Gestión de Clima Organizacional

Partiendo de un diagnóstico profesional y objetivo de Clima Laboral, validó varias acciones ejecutadas a inicios del 2019 y, con el apoyo y compromiso de todos los miembros del Comité Ejecutivo, se elaboró un Plan de Gestión de Clima con cinco pilares:

- Plan de Comunicación Integral
- Estilos de Liderazgo
- Integración
- Estructura, Proceso y Políticas
- Desarrollo Organizacional

A través de la ejecución del Plan de Gestión de Clima Laboral se potencializa la satisfacción de los colaboradores, se genera una mayor productividad y eficiencia individual y colectiva, y se apuesta por un mayor compromiso y pertenencia para beneficio propio y de SIMED.

## Comunicación:

La comunicación es la clave para toda situación, como Área de Talento Humano se dio un giro a la forma de comunicar y transmitir mensajes al personal, gracias a la implementación de varios canales de comunicación:

Comunicación Escrita: se refrescó la imagen de los comunicados escritos a través de un trato informal pero profesional. Se cuenta con un correo de Talento Humano mediante el cual se envía comunicados al personal con la finalidad de mantenerlos informados sobre nuevas disposiciones, cambios de estructura, ingresos, políticas, etc.

SIMED Informa: espacio de comunicación que se creó para reunir simultáneamente a todo el personal de SIMED a nivel nacional, con ejecución trimestral para transmitir al personal objetivos y cambios organizacionales relevantes, así como para acortar distancias geográficas a través de la tecnología.

SIMED Review: reunión de seguimiento de Unidades de Negocio y Servicio Técnico, que busca revisar la ejecución comercial del trimestre inmediato anterior, plantear nuevas estrategias e identificar otras oportunidades de negocio. SIMED Review es, también, un espacio para visualizar a la compañía como un todo, creando conciencia de grupo, pero también de responsabilidad individual, además de comprender la interacción de venta y post venta.

Comité Ejecutivo: reunión quincenal con los gerentes de Área de SIMED y Gerencia General que permite visualizar la compañía desde todas las áreas, generar contribución como equipo, como área y como empresa. En estas reuniones se generan propuestas, se da seguimiento a acciones, se exponen problemáticas y se actúa sobre las mismas.

Comité Comercial: reunión quincenal con los gerentes de Unidad de Negocio, gerente de Servicio Técnico, gerente de Operaciones Comerciales y Gerente General, que busca asegurar la construcción de un Modelo Integral Comercial y de Servicio Técnico estratégico, ético y de excelencia, que garantice maximizar la utilidad, margen y venta potencializando sinergias de la compañía, bajo un sistema de negocio dinámico, innovador y flexible, con enfoque al cliente.

Reuniones de Área: reuniones semanales, quincenales o mensuales en las cuales el gerente de Área reúne a su equipo para compartir información, alinear al equipo y dar seguimiento a proyectos, así como realizar ajustes y alinear comportamientos.

## Estilos de Liderazgo:

- Planificación, Programación y Ejecución de la Escuela de Liderazgo SIMED. Formación de Alto nivel dictada por profesionales de BetLatam con el aval de la Universidad de los Hemisferios del Ecuador. El contenido de esta formación partió de necesidades reales de la compañía basado en un diagnóstico previo a través de entrevistas a profundidad, Focus Group y encuestas estructuradas anónimas.

Con siete meses de duración y acompañamiento, se graduó el 98% de los asistentes.

- Metodologías, talleres y dinámicas implementadas en Comité Ejecutivo a fin de fomentar la confianza y trabajo en equipo de sus miembros para ser referentes de interacción para la Compañía.

#### Integración:

Conscientes de que el contacto con el personal es necesario y positivo, se crearon espacios de integración oficiales: Compartiendo con Presidencia, Desayunando con Gerencia General, Fiesta Anual SIMED, Festejo a Niños, Compartiendo con Papá y Mamá, Festejos de la Ciudad, Día de la Cultura SIMED.

#### Estructura, Procesos y Políticas:

Creación del Área de Operaciones Comerciales con el objetivo de agilizar procesos de soporte con estrecha relación comercial, para lo cual llevando a cabo: revisión y potencialización de procesos comerciales y de servicio técnico, construcción de SLA´s entre áreas.

Adicionalmente, se revisó la Política Salarial de la compañía con la finalidad de incluir criterios de desempeño, cumplimiento y acoplamiento de perfil y rangos salariales ligados a desenvolvimientos destacados del personal y equidad tanto interna como externa.

Para el 2020 se definió un nuevo esquema de premiación comercial y de servicio técnico, construyendo e identificando indicadores de productividad, eficiencia, y actitud.

#### Desarrollo Organizacional:

##### Desarrollo e implementación de metodología de Evaluación del Desempeño:

a través del establecimiento de Objetivos de Compañía, Área e Individuales. Todo cargo y colaborador en SIMED tiene objetivos establecidos que se transforman en su evaluación anual de desempeño, con base en porcentajes de cumplimiento.

##### Definición de Metodología de Altos Potenciales:

A final del 2019 se definió la metodología a implementar durante el año 2020 para la identificación de Altos Potenciales en SIMED.

##### Mapeo de Altos Potenciales y Posiciones Críticas:

Una vez implementada la metodología, para julio del 2020 SIMED contará con el Mapa de Altos Potenciales y posiciones críticas, insumo indispensable para elaborar planes y programas de retención y sustitución.

#### Transferencia de Conocimiento:

Conocimiento Interno: Se desarrollaron eventos de capacitación interna como: talleres de Excel, Compras Públicas, Finanzas, Ventas y Marketing aplicado a Banco de Sangre.

#### Bienestar Laboral y Social:

Optimización y redistribución de Seguro de Vida y Asistencia Médica, a través del cual se obtuvo un 8% menos de gasto para la compañía pese al 19% de incremento de tasa por alta siniestralidad.

Reducción del 34% frente a presupuesto por gasto de gasolina a través de tarjeta de gasolina. Gestión directa con colaboradores y familiares que han atravesado por situaciones emocionales, económicas y familiares difíciles.

- Cumplimiento legal y gestión de Salud y Seguridad ocupacional: inspecciones, permisos, riesgos del trabajo, reportes SUT.
- Acondicionamiento de oficinas para personal basados en estudios de ergonomía individual en casos particulares, logrando confort laborar en los espacios de trabajo.
- Digitalización histórica de Formularios 107 Gastos Personales de colaboradores desde el año 2016.
- Carga de información histórica de Roles de Pago en Sistema del personal pasivo.
- Carga de saldos de vacaciones del personal en sistema.
- Flujo de solicitud de vacaciones en línea, desde solicitud, aprobación y registro.

#### Administración:

- Administración, control y seguimiento de compra de pasajes aéreos aprobados. Ahorro potencial de 49.8% sobre la tarifa normal.
- Coordinación de mantenimientos de infraestructura de oficinas a nivel nacional.
- Optimización del proceso de solicitud, compra y entrega de suministros de oficina.
- Control de hospedajes nacionales a través de Asistente Administrativa Quito.

Cada acción realizada durante el año 2019 se enfocó en brindar atención, respuesta y solución a distintas situaciones de los colaboradores y la compañía.



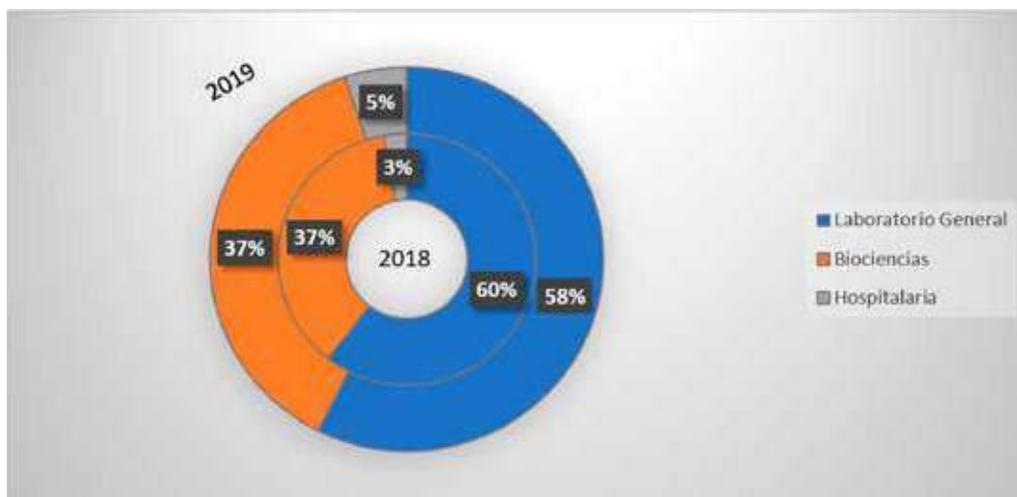
# RESUMEN FINANCIERO

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

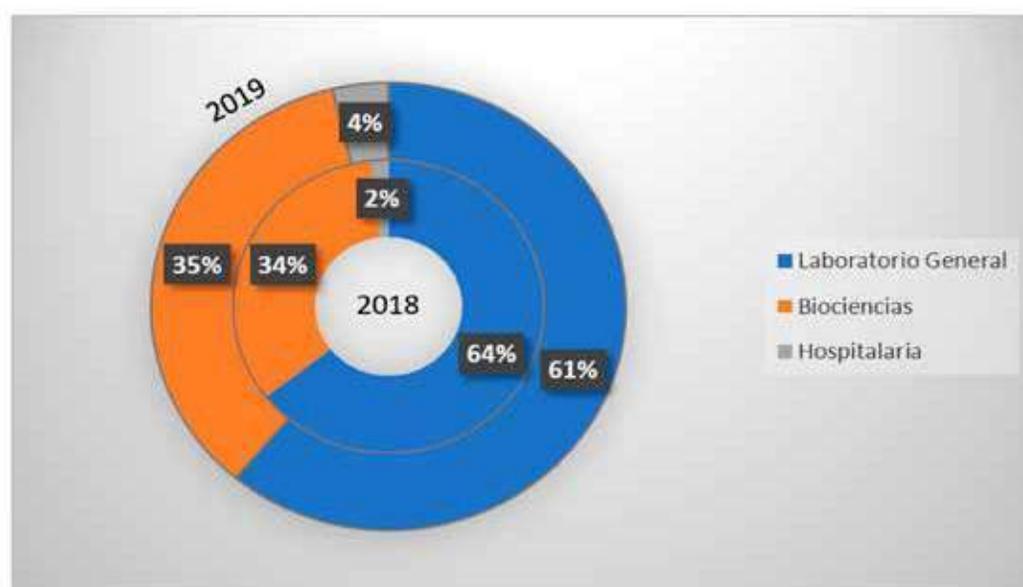
### ESTADO DE RESULTADOS

SIMED S.A.	NIIF	NIIF	NIIF	NIIF
Expresado en miles de USD	2016	2017	2018	2019
Ingresos	42.272	44.296	48.515	48.588
Costo de Ventas	-24.297	-26.549	-26.613	-27.429
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>17.975</b>	<b>17.747</b>	<b>21.901</b>	<b>21.159</b>
Margen Bruto %	42,5%	40,1%	45,1%	43,5%
Gastos de ventas y administración	-11.411	-10.821	-13.591	-11.773
Costos financieros	-1.211	-1.384	-1.396	-2.295
Otros gastos (ingresos), neto	698	601	609	586
<b>Utilidad antes de impuesto a la renta</b>	<b>6.051</b>	<b>6.143</b>	<b>7.524</b>	<b>7.677</b>
Gastos por impuesto a la renta	-2.869	-4.276	-1.946	-2.075
<b>Utilidad Neta</b>	<b>3.182</b>	<b>1.867</b>	<b>5.578</b>	<b>5.602</b>
Otros resultados integrales - Partidas que no se reclasificarán posteriormente al resultado del año:				
Ganancia actuarial por planes de beneficios definidos.	13	165		76
<b>Utilidad y resultado integral del año</b>	<b>3.195</b>	<b>2.032</b>	<b>5.578</b>	<b>5.678</b>
<b>Utilidad por acción</b>	<b>0,71</b>	<b>0,41</b>	<b>1,24</b>	<b>1,24</b>

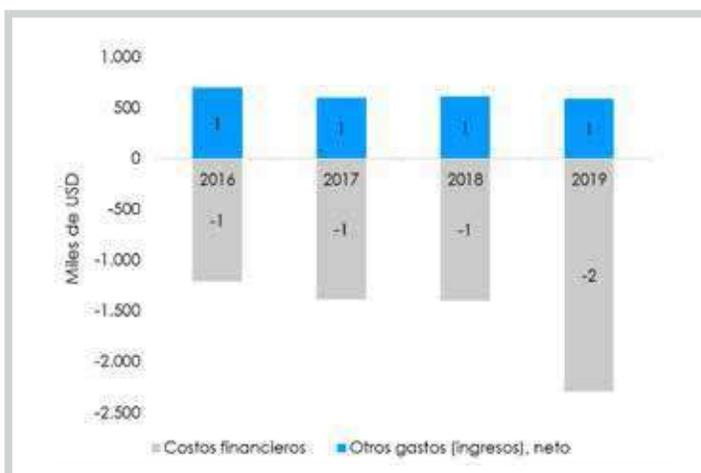
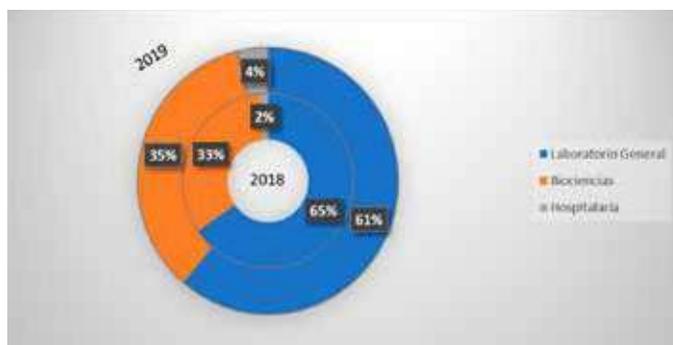
## VENTA POR UNIDAD DE NEGOCIO



## MARGEN BRUTO POR UNIDAD DE NEGOCIO

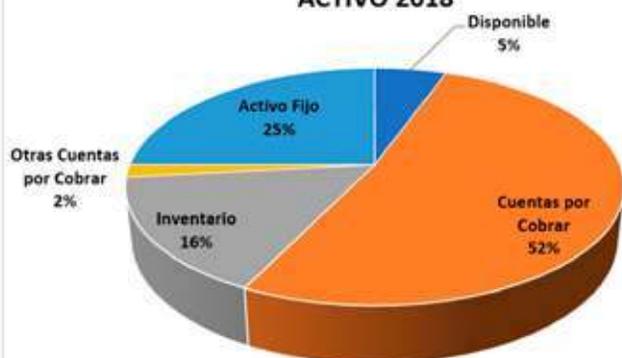


## MARGEN AJUSTADO POR UNIDAD DE NEGOCIO



# BALANCE GENERAL

**ACTIVO 2018**



**ACTIVO 2019**

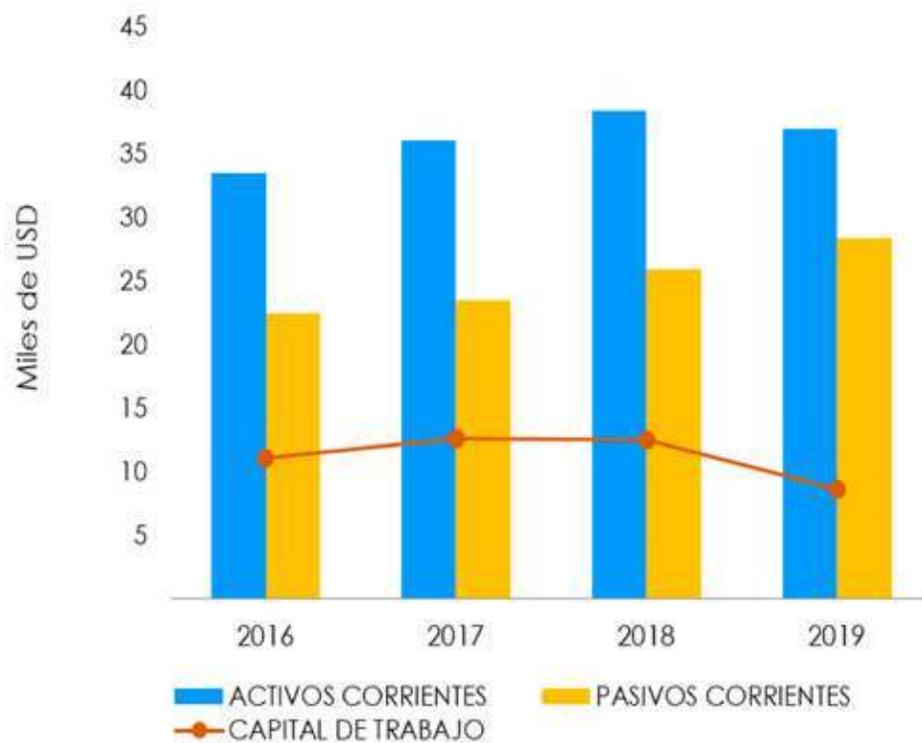
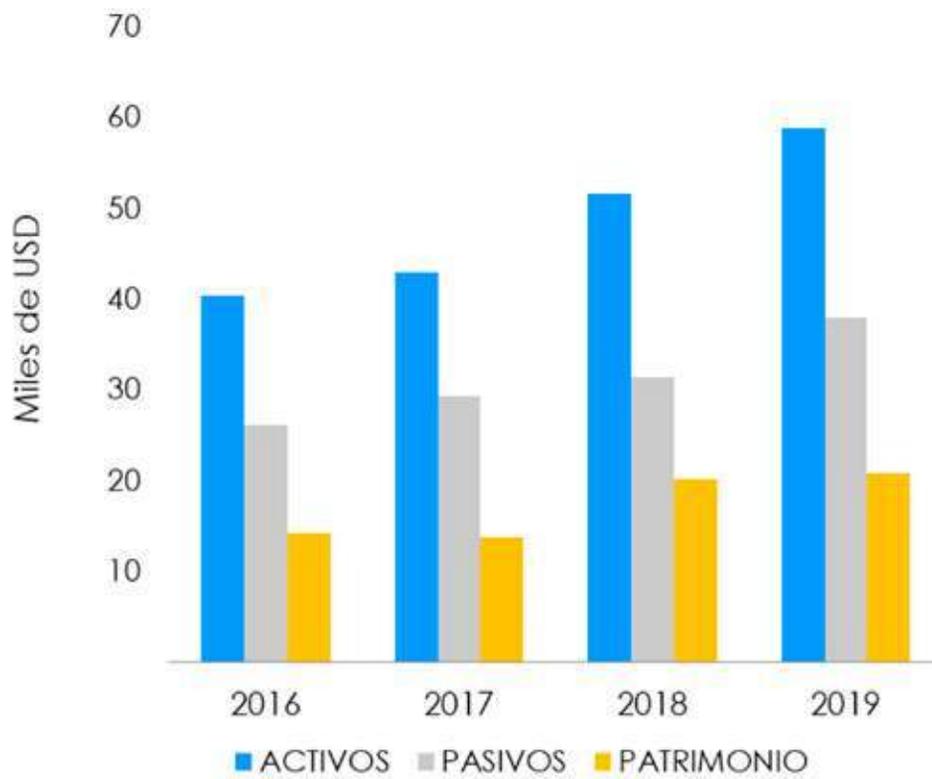


**PASIVO 2018**



**PASIVO 2019**

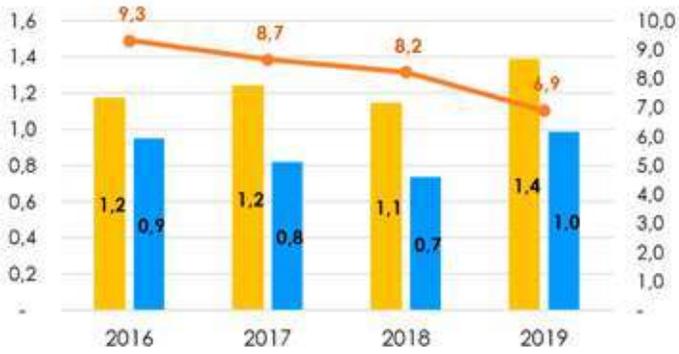




# INDICADORES FINANCIEROS

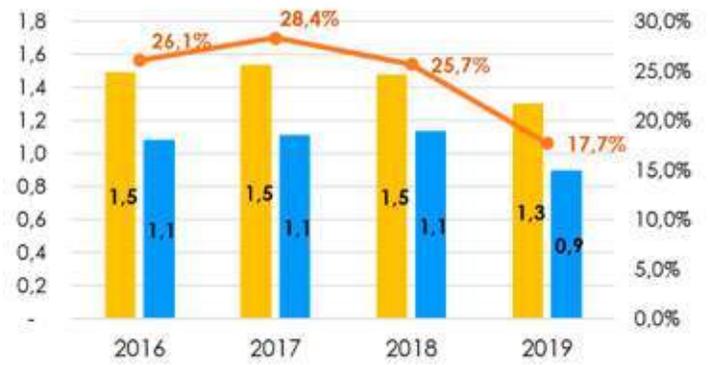
SIMED S.A.	2016	2017	2018	2019
Ventas en Unidades Monetarias	42.272	44.296	48.515	48.588
Costo de Ventas	24.297	26.549	26.613	27.429
EBITDA	11.290	11.983	11.486	12.687
Deuda Financiera	13.277	14.869	13.164	17.609
Deuda Financiera a Corto Plazo	10.705	9.825	8.454	12.526
<b>Medidas de Liquidez</b>				
Razón Corriente	1,5	1,5	1,5	1,3
Capital de Trabajo / Ingresos	26,1%	28,4%	25,7%	17,7%
Prueba Ácida	1,1	1,1	1,1	0,9
<b>Medidas de Eficiencia</b>				
Período de Cobro (Días)	164	213	200	185
Período de Inventario (Días)	137	132	112	146
Período de Pago (Días)	(143)	(147)	(195)	(132)
Ciclo de Conversión (Días)	157	198	118	199
<b>Medidas de Endeudamiento</b>				
Pasivo / Activo	0,65	0,68	0,61	0,65
Deuda Financiera / Activos	33,0%	34,7%	25,6%	30,0%
Deuda Financiera / Patrimonio	94,0%	109,1%	65,6%	85,1%
EBITDA / Gasto Financiero	9,3	8,7	8,2	6,9
Deuda Financiera / EBITDA	1,2	1,2	1,1	1,4
Deuda Financiera CP / EBITDA	0,9	0,8	0,7	1,0
Deuda Financiera / (Deuda Finan.+Patrimonio)	48,5%	52,2%	39,6%	46,0%
Deuda Financiera / Ingresos	31,4%	33,6%	27,1%	36,2%
<b>Medidas de Rentabilidad</b>				
Utilidad por acción	\$ 0,71	\$ 0,41	\$ 1,24	\$ 1,24
Margen Bruto	42,5%	40,1%	45,1%	43,5%
Margen EBITDA	26,7%	27,1%	23,7%	26,1%
Margen Operativo	15,5%	15,6%	17,1%	19,3%
Margen Neto	7,5%	4,2%	11,5%	11,5%
ROE	22,5%	13,7%	27,8%	27,1%
ROA	7,9%	4,4%	10,8%	9,6%

### Medidas de endeudamiento



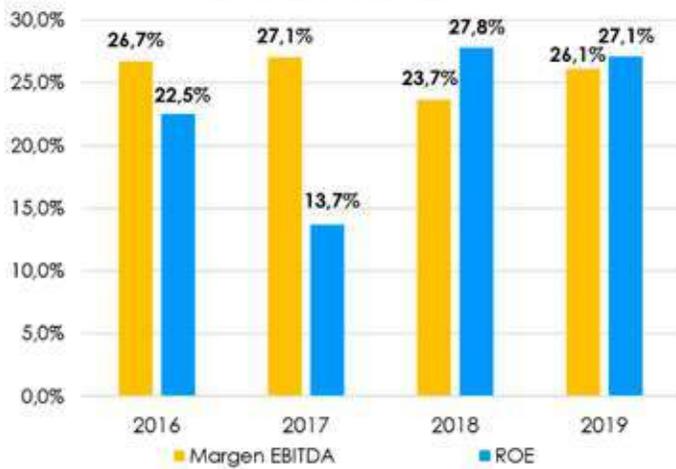
■ Deuda Financiera / EBITDA  
■ Deuda Financiera CP / EBITDA

### Medidas de liquidez



■ Razón Corriente  
■ Prueba Ácida

### Medidas de rentabilidad



■ Margen EBITDA  
■ ROE

### Medidas de eficiencia



■ Período de Pago (Días)  
■ Período de Inventario (Días)

## Informe de los auditores independientes

A los Accionistas de **Simed S.A.**:

### Opinión

Hemos auditado los estados financieros adjuntos de **Simed S.A.** (una sociedad anónima constituida en el Ecuador), que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019, y los estados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de **Simed S.A.** al 31 de diciembre de 2019, y los resultados de sus operaciones, los cambios en su patrimonio y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera.

### Bases para la opinión

Nuestra auditoría fue efectuada de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría. Nuestras responsabilidades de acuerdo con estas normas se describen más adelante en nuestro informe en la sección responsabilidades del auditor sobre la auditoría de los estados financieros. Somos independientes de la Compañía de acuerdo con el Código de Ética emitido por el Comité de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA por sus siglas en inglés), conjuntamente con los requerimientos de ética que son relevantes para nuestra auditoría de los estados financieros en Ecuador y hemos cumplido con otras responsabilidades de ética de acuerdo con dichos requerimientos y el Código de Ética emitido por el IESBA.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionar una base para nuestra opinión de auditoría.

### Asuntos claves de auditoría

Los asuntos claves de auditoría son aquellos que a nuestro juicio profesional fueron de mayor importancia para la auditoría de los estados financieros del año 2019. Estos asuntos fueron cubiertos en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros tomados en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre ellos. No presentamos una opinión separada sobre dichos asuntos. Para el asunto que se incluye a continuación, se proporciona una descripción de como en nuestra auditoría se cubrió dicho asunto en ese contexto.

Hemos cumplido con las responsabilidades descritas en nuestro informe en la sección Responsabilidades del auditor sobre la auditoría de los estados financieros que tienen relación con este asunto.

## Informe de los auditores independientes (continuación)

Consecuentemente, nuestra auditoría incluye la realización de procedimientos diseñados para responder a nuestra evaluación de riesgo de distorsiones importantes en los estados financieros. Los resultados de nuestros procedimientos de auditoría, incluyendo los procedimientos desarrollados para cubrir el asunto que se describe a continuación, proporcionan la base para nuestra opinión de auditoría sobre los estados financieros adjuntos.

### Recuperabilidad de saldos de deudores comerciales

Al 31 de diciembre de 2019, la Compañía mantiene registrado USD 24,5 millones de cuentas por cobrar de deudores comerciales neto de estimación de deterioro. La determinación de si una cuenta es recuperable involucra el juicio de la gerencia sobre la antigüedad de los saldos, tipo de cliente (público o privado), existencia de disputas, y garantías reales recibidas, entre otros factores. Este asunto es importante para nuestra auditoría debido al alto nivel de juicio involucrado en esta evaluación y la materialidad del valor registrado en libros contables.

Los procedimientos de auditoría efectuados incluyeron entre otros: 1) Hemos probado saldos antiguos en los cuales no se ha reconocido provisión para verificar que no existan indicadores de deterioro, incluyendo la revisión de pagos posteriores al cierre del año, así como la correspondencia y acuerdos mantenidos con clientes sobre fechas de cobro; 2) Seleccionamos una muestra de saldos significativos de cuentas por cobrar para los cuales se registró una provisión por deterioro y entendimos los supuestos que soportan la estimación de la Gerencia y verificamos los vencimientos de dichos saldos; 3) reprocesamos el cálculo de costo amortizado efectuado por la Compañía en donde verificamos la tasa de interés aplicada y los supuestos utilizados por la Gerencia y 4) Seleccionamos una muestra de clientes para efectuar confirmación de saldos de clientes y probamos cobros posteriores hasta el cierre de nuestros procedimientos de auditoría.

### Responsabilidades de la gerencia de la Compañía sobre los estados financieros

La gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros adjuntos de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera y de su control interno determinado como necesario por la gerencia, para permitir la preparación de estados financieros que estén libres de distorsiones importantes debidas a fraude o error.

En la preparación de estos estados financieros, la gerencia es responsable de evaluar la habilidad de la Compañía para continuar como un negocio en marcha; revelando cuando sea aplicable, asuntos relacionados con negocio en marcha; y, de usar las bases de contabilidad de negocio en marcha, a menos que la gerencia intente liquidar la Compañía o cesar las operaciones o bien no tenga otra alternativa realista para poder hacerlo.

La gerencia es responsable por vigilar el proceso de reporte financiero de la Compañía.

## Informe de los auditores independientes (continuación)

### Responsabilidades del auditor sobre la auditoría de los estados financieros

Nuestros objetivos son el obtener seguridad razonable de si los estados financieros tomados en su conjunto están libres de distorsiones importantes debidas a fraude o error, y el emitir un informe de auditoría que incluya nuestra opinión. La seguridad razonable es un nivel alto de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría siempre detectará distorsiones importantes cuando estas existan. Las distorsiones pueden deberse a fraudes o errores y son consideradas materiales si, de manera individual o en su conjunto, podrían razonablemente esperarse que influyan en las decisiones económicas que los usuarios tomen basándose en estos estados financieros.

Como parte de nuestra auditoría realizada de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría, aplicamos juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante la auditoría. Nosotros además:

- Identificamos y evaluamos el riesgo de distorsiones importantes en los estados financieros, debidas a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría en respuesta a aquellos riesgos identificados y obtenemos evidencia de auditoría que sea suficiente y apropiada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una distorsión importante que resulte de fraude es mayor que aquel que resulte de un error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones intencionales, manifestaciones falsas y elusión del control interno.
- Obtenemos un conocimiento del control interno que es relevante para la auditoría, con el propósito de diseñar los procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía.
- Evaluamos si las políticas contables usadas son apropiadas y si las estimaciones contables y las revelaciones relacionadas hechas por la gerencia son razonables.
- Concluimos si la base de contabilidad de negocio en marcha usada por la gerencia es apropiada y si basados en la evidencia de auditoría obtenida existe una incertidumbre importante relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la habilidad de la Compañía para continuar como un negocio en marcha. Si concluimos de que existe una incertidumbre significativa, somos requeridos de llamar la atención en nuestro informe de auditoría a las revelaciones relacionadas en los estados financieros; o, si dichas revelaciones son inadecuadas, modificar nuestra opinión. Nuestras conclusiones están basadas en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha del informe de auditoría. Sin embargo, hechos y condiciones futuras pueden ocasionar que la Compañía cese su continuidad como un negocio en marcha.
- Evaluamos la presentación general, estructura y contenido de los estados financieros, incluyendo sus revelaciones y si los estados financieros representan las transacciones y hechos subyacentes de una manera que alcance una presentación razonable.

## Informe de los auditores independientes (continuación)

Hemos comunicado a la gerencia, entre otros asuntos, el alcance planeado y la oportunidad de la auditoría, y los hallazgos significativos de auditoría, incluyendo cualquier deficiencia significativa en el control interno que identificamos en nuestra auditoría, en caso de existir.

También hemos proporcionado a la gerencia una declaración de que hemos cumplido con los requerimientos relevantes de ética aplicables a nuestra independencia y hemos comunicado sobre todas las relaciones y otros asuntos que se puede esperar que razonablemente comprometan nuestra independencia, y donde sea aplicable, tomamos las correspondientes salvaguardas.

De los asuntos comunicados a la gerencia, determinamos los que fueron más significativos para la auditoría de los estados financieros de ese año y por lo tanto fueron considerados como asuntos claves de auditoría. Describimos estos asuntos en nuestro informe de auditoría, a menos que alguna disposición legal o reglamentaria prohíba revelar públicamente esos asuntos; o, cuando en circunstancias extremadamente inusuales, determinemos que algún asunto no debería ser comunicado en nuestro informe, debido a que las consecuencias adversas de hacerlo son mayores a los beneficios del interés público de dicha comunicación.

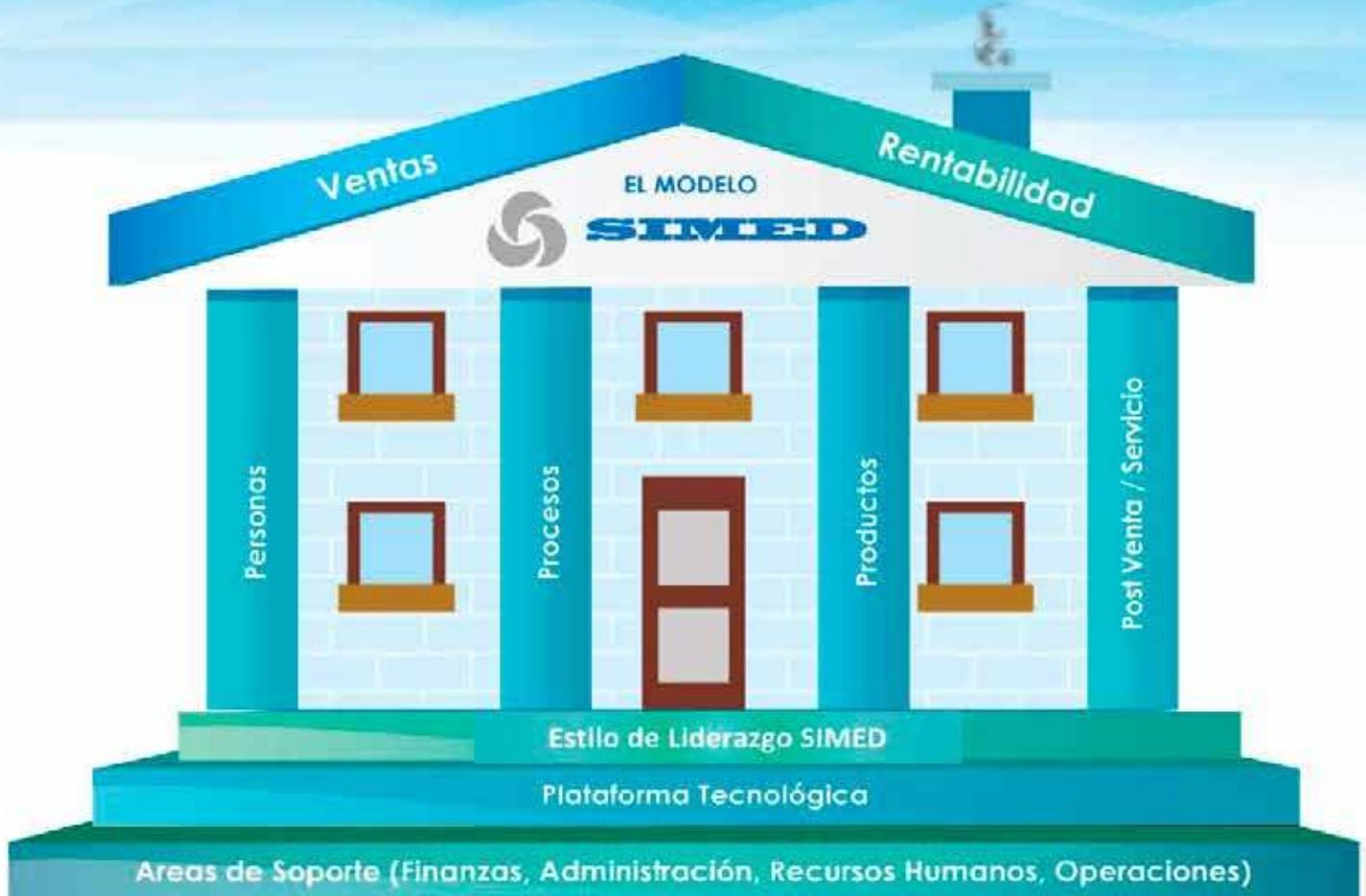


Marco I. Panchi G.  
RNCPA No. 17-1629

*Ernst & Young.*  
RNAE No. 462

Quito, Ecuador  
13 de junio de 2020

**MODO**



**EL TALENTO GANA PARTIDOS, PERO EL TRABAJO EN EQUIPO  
Y LA INTELIGENCIA GANAN CAMPEONATOS**

MICHAEL JORDAN