

IMETRAB INSTITUTO DE MEDICINA DEL TRABAJO CÍA. LTDA.

INFORME AÑO 2013



El IMETRAB, creado con fines de proporcionar un servicio en el área Medicina del Trabajo y Salud Ocupacional, se ha desenvuelto correctamente en este segundo año, realizando tareas correspondientes a promocionar nuestros servicios en la tarea de conseguir nuevos clientes y desarrollar estrategias para mantener a clientes actuales. Como un resumen, a continuación presentamos las actividades generales realizadas a lo largo del año:

Tabla 1. Cronograma de tareas 2013

| Tareas                                     | AÑO 2013 |     |     |     |     |     |     |    |     |     |     |     |
|--------------------------------------------|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|-----|
|                                            | Ene      | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ag | Sep | Oct | Nov | Dic |
| Contratación de Ejecutiva de ventas (1era) | x        | x   | x   | x   | x   | x   | x   | x  | x   | x   | x   | x   |
| Desarrollo de Proyectos                    |          | x   | x   | x   |     |     |     |    |     |     |     |     |
| Contratación de Ejecutiva de ventas (2da)  |          |     | x   | x   | x   | x   | x   |    |     |     |     |     |
| Desarrollo de Proyectos                    |          |     |     |     | x   | x   | x   |    |     |     |     |     |
| Actividades de publicidad                  |          |     |     |     | x   | x   | x   | x  |     |     |     |     |
| Permiso de Funcionamiento 2013             |          |     |     |     |     | x   | x   | x  |     |     |     |     |
| Renuncia de Ejecutiva de ventas (2da)      |          |     |     |     |     |     | x   |    |     |     |     |     |
| Contratación de Ejecutiva de ventas (3era) |          |     |     |     |     |     |     | x  | x   | x   | x   | x   |
| Desarrollo de Proyectos                    |          |     |     |     |     |     |     |    | x   | x   | x   |     |
| Capacitación de Especialista-Gerente       |          |     |     |     |     |     |     |    |     | x   |     |     |
| Organización de Material Anual             |          |     |     |     |     |     |     |    |     |     |     | x   |

Realizado por: Ing. Paolette Toscano

En el año la compañía obtuvo ventas de aproximadamente 57.000 dólares, costos aproximados de 42.000 dólares y gastos cercanos a 28000 dólares americanos.

Los gastos incrementaron en este año dado a la contratación de talento humano para conformar el equipo de ventas. Contratamos una persona quien realizó el trabajo de ejecutiva de ventas durante 5 meses. Actualmente contamos con 2 personas fijas en esta área.

Vista la necesidad para solventar ciertos gastos, como la compra de un equipo de Audiometría, en nombre del gerente se adquirió un préstamo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de aproximadamente 3.000 dólares.

La compañía se enfrentó a una pérdida del ejercicio de alrededor de 13.000 dólares.

Quito, 6 de enero de 2014.

Dr. Washington Toscano  
GERENTE GENERAL  
C.I. 1704943792



"Protegemos la Producción, Cuidamos la Salud de sus Trabajadores"

www.imetrabecuador.com ventas@imetrabecuador.com (02) 2 338 908 / 0998 766 141 / 0999 377 159