Quito, 29 de abril del 2010

Señores.
ACCIONISTAS DE COSEL S.A.
Presente.

De mi consideración:

Al finalizar el año económico del 2009, me es grato llevar a su conocimiento el Informe de Gerencia de la Empresa COSEL S.A. (Comercializadora de Suministros Hospitalarios), con respecto al desarrollo de las actividades realizadas sean estas de carácter administrativas y Financieras.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Las empresa **COSEL S.A.** ha bajado sus ventas considerablemente durante el año 2008, con respecto al año 2009, los cuadros administrativos han decrecido de manera paulatina, ya que el gobierno implanto el Sistema de Contratación Pública, con la pagina del Portal Compras Públicas se nos hizo complico entrar en el mercado ya que toda clase de adquisiciones de empresas Publicas se las realiza mediante el portal y para nosotros se nos ha hecho muy difícil competir con empresa grandes, importadoras e incluso nuestros propios proveedores.

VENTAS.-

La empresa a logrado mantenerse activa en el mercado, logrando en el año 2008, incrementar sus ventas duplicándolas, lo que para el año 2009 se tenía pensado poner énfasis en el sector público, clientes potenciales ya que ellos administran las adquisiciones de estas entidades, pero con lo ocurrido por el Portal no se pudo acaparar ese mercado teniendo que buscar empresa privadas, pero seguiremos aplicando una política de mercadeo adecuada en la cual se ofrecerán: Productos de calidad, descuentos, servicios de entrega, precios competitivos, etc.

Hay muchas empresas de otros países que ofrecen precios realmente bajos y nosotros no podemos competir con eso, además la famosa pagina de COMPRAS PUBLICAS que el gobierno implantó supuestamente para dar preferencias a las empresas del Ecuador, ha beneficiado solo a las empresas grandes o importadores, nosotros como microempresa no podemos competir con los precios de los laboratorios que son nuestros proveedores o con nuestros distribuidores.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2010.

Con la inclusión de nuestra empresa, en la lista de proveedores de organismos del sector Público, nuestro mercado tiene mayores perspectivas de ampliar su comercialización a nivel nacional, incrementaremos nuestra oferta también al sector privado, buscando superar los márgenes de venta del año 2009.

Se reforzará la comercialización, utilizando para ello incentivos dirigidos al personal de ventas y a los clientes.

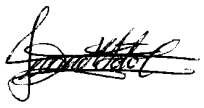
Para el año 2010, se estima que buscaremos la expansión de la empresa hacia nuevos mercados, utilizando técnicas de ventas innovadoras con el ofrecimiento de productos de calidad y que no se encuentren usualmente en el mercado.

La gestión administrativa de la empresa representa una fortaleza, ya que existe control y preocupación por parte de sus accionistas y su gerente general mantiene estabilidad y genera confianza en tanto en el desempeño de sus labores como para con los demás trabajadores, además de contar con las áreas bien establecidas.

La función del departamento de ventas es planear, ejecutar y controlar las actividades de este departamento. El departamento de ventas debe dar seguimiento y control continuo a las actividades de ventas.

Mis más gratos sentimientos de consideración.

Atentamente,



JUAN SOTO C.
GERENTE.