

QUITO, 27 de abril de 2011

Señores.

ACCIONISTAS DE COSEL S.A.

Presente

De mis consideraciones:

Al finalizar el año económico 2010 me es grato llevar a su conocimiento el informe de gerencia de la empresa **COSEL S.A.** (Comercializadora de Suministros Hospitalarios), con respecto a las actividades realizadas administrativas y financieras.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

La Empresa **COSEL S.A.** se ha mantenido con sus ventas bajas durante el año 2009 debido a que no se pudo calificar dentro del Ministerio de Salud y por ende repercutió para poder participar en el portal de compras públicas ya que el mercado particular no representa un flujo de ventas como para subsistir en el mercado.

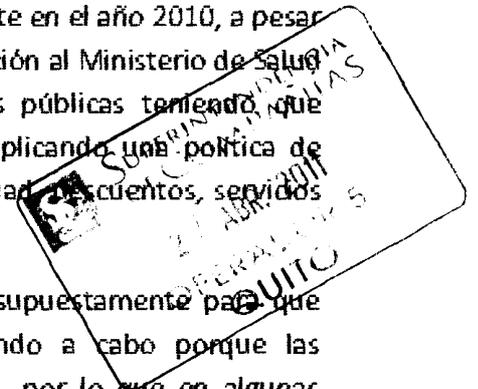
VENTAS:

La empresa ha logrado mantenerse activa en el mercado, durante en el año 2010, a pesar de los inconvenientes citados anteriormente como la no calificación al Ministerio de Salud y por ende la no participación en el portal de compras públicas teniendo que mantenernos con las empresas privadas, pero seguiremos aplicando una política de mercado adecuada en la cual se ofrecerán: Productos de calidad, descuentos, servicios de entrega, precios competitivos.etc.

La pagina de **COMPRAS PUBLICAS** que el gobierno implantó supuestamente para que participen todas las empresas calificadas no se está llevando a cabo porque las instituciones ya tienen compromisos con ciertos proveedores por lo que en algunas instituciones se están declarando desiertas algunas ofertas desechándolas del portal de compras públicas y pidiendo directamente al proveedor de su agrado dejando a un lado la transparencia que debe haber.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2011:

Con la inclusión de nuestra empresa, en la lista de proveedores de organismos del sector Publico, para este año 2011, 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 2010.



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

Para el año 2011, se estima que buscaremos la expansión de la empresa hacia nuevos mercados, utilizando técnicas de venta 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 los 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.
1102428933
GERENTE.

