

**INFORME DE GERENCIA GENERAL**

**1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:**

**1.1.- Objetivos Comerciales**

Debo iniciar comunicando que en este periodo no fue posible alcanzar nuestros objetivos de ventas planteadas para el año 2.009 , esta baja de ventas también obedece a que la competencia en placas en seco, se introdujeron en uno de nuestros clientes importantes que la empresa manejo, por lo que fue necesario buscar otras líneas como fueron la importación de computadoras, ecógrafos portátiles, que de acuerdo al mercado tenia buena acogida. Solicitud que la hiciera el GERENTE DE VENTAS. El mismo que fue aprobado por la GERENCIA GENERAL, conjuntamente con el administrador de la empresa.

Como se puede notar en el análisis comparativo que se hace a continuación.

PRESUPUESTO VENTAS A DIC/09	<b>Línea Médica</b>	<b>Impresoras</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>639.775</b>	<b>213.880</b>	<b>931.500</b>

VENTAS reales a DIC/09	<b>Línea Médica</b>	<b>Impresoras</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>576.228</b>	<b>153.369</b>	<b>733.121</b>

SUPERINTEN  
DE COMPANIAS  
03 MAYO 2010  
OPERADOR  
QUITO



UNA INTEGRACIÓN COMPLETA DE LOS PRODUCTOS MÉDICOS SONY

## Soluciones Médicas ■■■

Aquí se nota que nuestra baja de ventas fue del 7%, tengo también que comunicar que se hicieron recorte de personal, sale de la empresa el por el departamento técnico el Ing. Paúl Castillo y por el departamento de ventas la Sra. Isabel Freire.

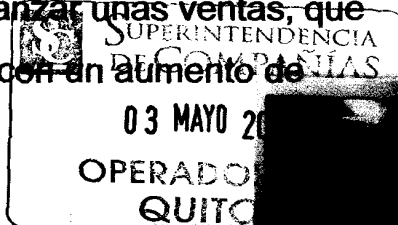
### 1.2.- Objetivos Administrativos

Se logro de SONY ELECTRONICS INC. Que nuestros embarques se lo haga con la mayor brevedad, ya que CALVIMA estaba demorándose mucho tiempo en embarcar, pedido que fue bien acogido y nos cambiaron a U.P.S. ECUADOR, consiguiendo mayor agilidad en la llegada de nuestra mercadería.

- a.- Dada la competencia se tuvo que incrementar el plazo de crédito a 60 días.
- b.- De alguna manera se a gusto costos para poder entrara las instituciones publicas y poder competir con los demás, así se logro hacer algunas ventas importantes.
- c.- Se capacito al personal de ventas para poder manejar el RUP, de lo cual podemos rescatar que si fue positivo, aun mas tenemos la esperanza que para el año 2010 se verán los frutos.

### 1.3.- Presupuesto de Ventas

Para el año 2011, la nueva propuesta es alcanzar unas ventas, que lleguen a superar el 10% , esto lo sustento con un aumento de



UNA INTEGRACIÓN COMPLETA DE LOS PRODUCTOS MÉDICOS SONY

## Soluciones Médicas ■■■

capital de trabajo y así poder dar marcha a las contrataciones que por el RUP se presenten.

Es importante dar a conocer que se piensa contratar una vendedora en la costa para cubrir todo el sector de las Ciudades de Guayaquil y Machala.

PRESUPUESTO	Línea Médica	Impresoras	TOTAL
VENTAS A DIC/09	700.000	140.000	820.000

**1.4- Objetivos Financieros**

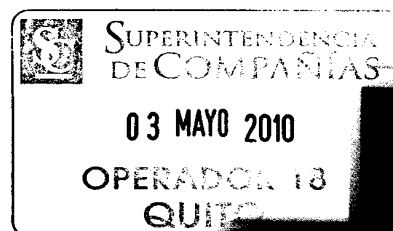
Se abrió otra cuenta corriente en el Banco Internacional, es de esperar que se logre el apoyo de los mismos ya que con la trayectoria que hemos marcado en el mercado nos den apertura.

Con todos estos antecedentes expuestos, y seguro de contar con su comprensión de lo expuesto agradezco su confianza, y que sin la colaboración de todos ustedes esto no habría sido posible

**ATENTAMENTE**



Dr. Santiago Chávez  
GERENTE GENERAL



UNA INTEGRACIÓN COMPLETA DE LOS PRODUCTOS MÉDICOS SONY