

INFORME DE GERENCIA

Compañía: TERAMEDICAL CÍA. LTDA.
Año: 2009

Durante este año la Compañía ha iniciado sus labores cuya actividad básica se constituyó la comercialización de Insumos de Rayos X (películas y líquidos) vendidos a nivel nacional.

Esta actividad se la pudo realizar gracias a que la empresa COMANDATO, representantes exclusivos de insumos de rayos x de la marca KODAK en el Ecuador, nos calificó como uno sus distribuidores. Al obtener esta distribución la empresa pudo participar y ser adjudicada en algunas subastas inversas que el Estado actualmente realiza a través del INCOP a a través del portal de compras públicas. Cabe señalar que también efectuamos los trámites correspondientes para poder estar habilitados y ser invitados a los diferentes procesos de adquisición de insumos de rayos x de las diferentes Instituciones del Estado que lo hacen a través de éste portal, lo que contribuyó a que la empresa incremente el volumen de sus ventas.

En este año se tuvo que hacer la adquisición de materiales y herramientas de trabajo para el área administrativa, así como también se tuvo que realizar inversiones para darnos a conocer en un sector del mercado.

La empresa al tener como su actividad principal la comercialización de equipos médicos y al conocer que en Alemania se iba a desarrollar una feria de exposición de empresas fabricantes de equipos médicos, tomé la decisión de acudir a esta feria para tener una idea más clara y objetiva de cuales equipos médicos, la empresa está en la capacidad tanto económica como logística para comercializar, teniendo como uno objetivos principales el de perfilarnos a conseguir la representación una de las marcas que llene nuestras expectativas y ellos estén a su vez dispuestos formalizar una relación de comercialización muy sólida y sostenible.

Los ingresos mensuales han sido constantes pese a que somos una empresa que recién inició sus labores gracias los procesos que resultamos ganadores en el Estado y a nuestros pocos clientes privados que le permiten contar a la empresa con un ingreso promedio fijo y mensual.

Los egresos han sido altos ya que se tuvo que realizar varios gastos para que la empresa sea conocida en el sector que se realizó publicidad, constituyéndose los gastos de movilización y representación rubros muy importante ya que debemos entregar estos insumos en el lugar que disponga el cliente y como la empresa no tiene un medio de transporte propio se opto por contratar los servicios de las distintas empresas que realizan el traslado de paquetes con servicios de puerta a puerta.



Tcnlga. Marianela Romero
GERENTE DE TERAMEDICAL CÍA. LTDA.

 **Teramedical** Cía. Ltda.
QUITO - ECUADOR

