

STEMTECH ECUADOR HEALTH SCIENCES CIA. LTDA.

Quito, 30 de abril de 2013

INFORME DE GERENCIA

POR EL PERIODO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

OBJETIVOS DE CALIDAD	FULL YEAR
Elevar la Satisfacción de los clientes	100%
Cumplir el presupuesto de ventas anual	100%
Cumplir el Presupuesto empresa anual	100%
Mantener el valor de reclamos en niveles mínimos	100%
Capacitación continua	100%
Auditorías internas:	
Auditorías externas:	

SATISFACCION DEL CLIENTE

De acuerdo a las encuestas realizadas por los vendedores a los clientes, la satisfacción del cliente con los productos en el año 2012 llega al 100%.

PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL

REAL=Resultado 2012

RESULTADO DE VENTA REAL

	VENTAS
ENERO	66,731.35
FEBRERO	43,632.85
MARZO	69,279.25
ABRIL	58,258.05
MAYO	80,824.20
JUNIO	94,931.08
JULIO	43,693.20
AGOSTO	157,195.15
SEPTIEMBRE	151,990.10
OCTUBRE	170,906.35
NOVIEMBRE	161,032.35
DICIEMBRE	168,027.70

1,266,501.63

IDEAL=Objetivo de ventas 2012

PRESUPUESTO 2011 IDEAL

	VENTAS
ENERO	50,000.00
FEBRERO	50,000.00
MARZO	50,000.00
ABRIL	50,000.00
MAYO	50,000.00
JUNIO	50,000.00
JULIO	120,000.00
AGOSTO	120,000.00
SEPTIEMBRE	120,000.00
OCTUBRE	120,000.00
NOVIEMBRE	120,000.00
DICIEMBRE	120,000.00
	1,020,000.00

El presupuesto de ventas anual por línea de negocio o venta de productos, registro un crecimiento en los servicios comerciales favorable en un 100%, esto por la consecución de apropiado tratamiento del mercado. La curvatura de venta señala que para el segundo semestre tuvo una facturación que reflejo un incremento del 60%.

El resultado de ventas anual logro 124% con un resultado de USD. 1'266,501.63 vs USD. 1'020.000.00. La razón principal para el cumplimiento del PRESUPUESTO ANUAL esta dado en haber logrado un buen posicionamiento del producto.

RECLAMOS DE CLIENTES

En el año 2012 no se registraron reclamos de clientes.

CAPACITACION CONTINUA

Se dictó seminarios continuos en diferentes lugares del país y también en el extranjero auspiciados por la marca.

AUDITORIA EXTERNA

No aplica en el año 2012.

ANALISIS FINANCIERO

Comparativos VS resultados 2011

Para el periodo reportado la empresa reflejo una utilidad a diferencia de la perdida reportada en el periodo 2011.

Las ventas tuvieron un incremento del 99%, considerando que apenas se comercializo en la mitad del último mes del 2011, no dando mayores datos para comparar información.

Los costos operativos totalizaron el 51% del total de los ingresos (considerando que el ingreso fue mayor en un 99% en relación al 2011)

Control e implementación de Normas NIIFs

Esta información financiera ha sido elaborada bajo haSTióTmativafey principios conocidos hasta la fecha, y bajo la asunción que las NIIF en vigor al<di>que hoy serán) las mismas que las adoptadas para preparar los Estados Financieros Consolidados d^ 2012,-y eVi consecuencia, representan una reconciliación completa y definitiva a esta normativa.


Dr. Paul Esteban Pacheco Barzallo
GERENTE GENERAL