

INFORME DE GESTION DEL SR. JUAN MANUEL VILLACORTE GERENTE GENERAL DEL LA CIA. ORTOPEDIA SISTEMAS INTEGRALES "ORTOSINT S.A." SOBRE EL EJERCICIO FISCAL 2010.

ANTECEDENTES:

Con la culminación del Ejercicio Fiscal 2010, en el cual se me otorgó el nombramiento de Gerente General y asumiendo mis obligaciones y funciones estipuladas en el Estatuto vigente de la CIA, me permito dar el informe de

I. DESARROLLO:

GESTION ADMINISTRATIVA.

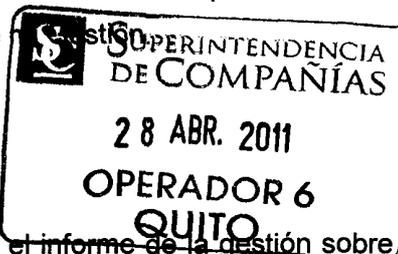
Con los antecedentes indicados presento ante ustedes el informe de la gestión sobre las actividades relevantes realizadas durante el período comprendido desde Enero a Diciembre 2010, referente a aspectos administrativos, financieros, y de manera especial de mercadeo.

En el año fiscal 2010, la compañía ha mantenido la optimización de recursos, cumpliendo con las obligaciones que la ley exige en lo que se refiere a los RECURSO HUMANO de la compañía, indico que se renovó el contrato de arrendamiento de la oficina que ocupaba la bodega de ORTOSINT S.A., para cubrir y cumplir obligaciones económicas mensuales de la compañía.

Los principales proveedores ORTOFIX (Italia) y ORTOSINTESE (Brasil), ha expresado luego de las conversaciones mantenidas, que para obtener nuevamente crédito directo, se necesitaría realizar adquisiciones que sobrepasen los \$ 25.000,00 y \$ 15.000,00 dólares americanos respectivamente para luego considerar el crédito directo a futuras adquisiciones.

Por ello me es menester indicar que en el mes de noviembre recibimos la visita de los funcionarios de la CIA ORTHOFIX (Italia) quienes estaban interesados en conocer el mercado que nuestra compañía mantiene en la ciudad de Quito.

Con el fin de atender su pedido, ORTOSINT S.A., organizó el "PRIMER TALLER DE MANEJO DE INSTRUMENTAL DE CLAVOS DE FEMUR, TIBIA Y HUMERO", y a la vez la exhibición de los productos que la CIA ORTHOFIX tiene en la actualidad, se coordinó la visita a los diferentes Centros Hospitalarios de renombre en la ciudad y la recepción directa tanto de sugerencias como de inquietudes de los diferentes profesionales Traumatólogos hacia los representantes de dicha firma.



Cabe indicar que por cuestiones de presupuesto esta visita solo se pudo realizar en Quito, quedando pendiente la visita a Los Hospitales de las provincias del Austro y Guayas, con quienes mantenemos relaciones de trabajo.

GESTION MERCADEO.

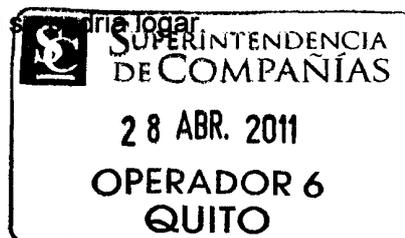
La recuperación de mercado, el restablecimiento de la confianza de los médicos especialistas, hospitales reincorporados se han visto estancados por la falta de liquidez de la empresa esto no permite tener cobertura total sobre la demanda, y por esta misma razón la incorporación de nuevos representantes de ventas ha sido imposible, la gestión del recurso humano en ventas y administración ha sido sobreutilizada, no se cuenta con material e instrumental necesarios para cubrir esta demanda, siendo necesario satisfacer el déficit con productos de la competencia con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

La compañía ha cumplido con la meta de incorporarse al Portal de Compras Públicas, para lo cual se ha tramitado legalmente su calificación lo que nos ha permitido participar en tres ocasiones en las licitaciones de materiales, obteniendo una adjudicación de dicho concurso.

La Política gubernamental ha permitido la llegada al mercado, de instrumental e implantes de diferentes partes del mundo (Turquía, India, Paquistán), esto ha generado pérdidas en el mercado pues su costo es bajo con relación a nuestro producto, el hecho de participar en subasta Pública ha dado lugar que se escoja productos de calidad no comprobada pero con un costo sin competencia, por ello se ha observado que la licitación más grande en la que se participó se la otorgaron a compañía con productos de Turquía

Esto conlleva a que tomemos nuevas estrategias, una de ellas adoptada por la empresa ha sido mantener la atención personalizada a Instituciones Públicas y Privadas a nivel nacional (región Oriental y región Austral del país especialmente), a pesar de la falta de capital se ha podido mantener el mercado, pero con limitaciones y sin alcanzar metas que con la capitalización de la compañía se podría lograr

GESTION TALENTO HUMANO



La capacitación , al personal interno de la CIA, se ha postergado por la falta de liquidez esto hasta poder realizar la inversión anual en el 2011, necesidad fundamental para brindar un servicio de calidad y calidez a los clientes. A nuestros clientes externos que por su trabajo frecuente con la empresa, se ha continuado con la política de patrocinarlos en las actualizaciones en Traumatología en algunos congresos internacionales, logrando así el compromiso y fidelidad de ellos hacia la misma , el involucramiento directo con nuestros productos y el posicionamiento en el mercado de los mismos.

GESTION FINANCIERA.

El objetivo planteado en el 2009 era de la incorporación de nuevos productos en líneas médicas de alta precisión para mantener la competitividad en el mercado, que por falta de capital no se ha logrado cumplir, he gestionando con instituciones financieras créditos comerciales que ayuden a capitalizar la empresa, pero los requisitos que imponen no han dado paso a culminar dichos créditos, un ejemplo es la necesidad de implantar un proyecto a la compañía el cual por el coste de su elaboración ha truncado el proceso de dicho objetivo.

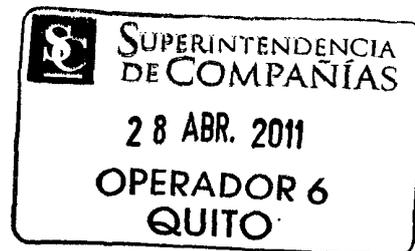
Por ser de carácter emergente, he seguido insistiendo en varias formas y en otras entidades financieras para cumplir con esta meta

El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, inició un juicio coactivo a la compañía demandando el pago no cancelado de la patente Municipal de los años 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, esta cuenta pendiente con el Municipio del DM., de Quito por este concepto suman alrededor de \$ 19.000,00 dólares americanos, para este fin, he consultado con los abogados en materia tributaria, para entablar un reclamo por el excesivo cobro de dicha patente y la negociación del pago justo de la misma.

II. PROYECCION 2011

Con el fin de solucionar la gestión de mercadeo y capitalización, buscaré el financiamiento para capital de trabajo e inventario, este financiamiento será gestionado de acuerdo a las condiciones y tiempos impuestos por las entidades financieras que faciliten dicho crédito y así poder cubrir el mercado insatisfecho.

Continuar con las políticas de mercado tales como:



- ✓ Realizar el cálculo del costo de venta de nuestros productos, de manera que los precios puedan lograr competitividad económica en el mercado, a pesar de la crisis económica que atraviesa nuestro país.
- ✓ Seguir manteniendo nuestro trabajo en el sur del país hasta conseguir recapitalizarnos y continuar manteniendo nuestra relación con los colaboradores de la Región del AUSTRO, continuar con el trabajo que hemos venido realizando con los hospitales de las provincias de Loja y El Oro, brindando atención personalizada, precios competitivos y productos de calidad.
- ✓ Mantener nuestra presencia en el portal de Contratación Pública, para conseguir licitaciones con el estado.
- ✓ Continuar con la estrategia de las capacitaciones a los colaboradores internos y externos, esto con el objetivo de lograr la calidad de servicio a nuestros clientes y por otro lado la fidelidad y el compromiso con la empresa de parte de nuestros colaboradores externos.

III. CONCLUSIONES

La iliquidez que presenta la compañía hoy en día es el resultado de equivocadas decisiones e intereses personales de la administración de los períodos 2002 al 2006 , reflejados en los Balances, y las obligaciones con entidades públicas y privadas informadas y documentadas anteriormente.

Falta de capital de trabajo pues la empresa ha cubierto casi en su totalidad obligaciones dejadas en la administración 2002 -2006.

Mercado insatisfecho por falta de equipo e insumos y recurso humano.

El constante acoso, que la Sra. Irene Arcentales viene ejerciendo sobre mi persona y por ende sobre la compañía ha restado tiempo para la productividad, pues las ventas también son responsabilidad de mi persona.

IV. RECOMENDACIONES.

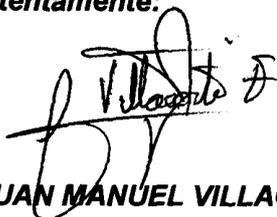
1. Incremento de capital mediante el financiamiento con alguna entidad financiera para evitar el estancamiento de la empresa.



2. Establecer procedimientos de comisión de ventas, para lograr fortalecer e incentivar la fuerza de venta.
3. Solucionar los aspectos legales de la empresa, de una manera concensuada y razonable, para el bienestar integral de cada una de las personas que conforman la CIA. ORTOSINT S.A.

Con el deber cumplido y con objetivos planteados para la mejora y crecimiento de esta empresa antepongo mi agradecimiento.

Atentamente:



**JUAN MANUEL VILLACORTE F.
GERENTE GENERAL.**

