



INFORME DE GERENCIA AÑO 2013

Santo Domingo, 20 de febrero del 2014.

Compañeros reciban un cordial saludo en este informe me voy a permitir relatar los diversos aspectos del desenvolvimiento del laboratorio durante el año 2013.

ASUNTO PERSONAL:

Es de indicar que el personal ha presentado un espíritu positivo de colaboración hacia la empresa y a esta administración, se ha adaptado de buena manera el BQF. Rubén Orozco y el Sr. Lcdo. De Laboratorio Crithian Farías, en términos generales se podría decir que se ha laborado en un buen ambiente.

ASUNTO SOCIOS:

Lo más relevante y que ha tomado aproximadamente 6 meses es la salida como socio del laboratorio del Dr. Henry Polo la solución a este conflicto se dilatado demasiado por inconsistencias propias del socio mencionado, todo esto hizo que se consuma un tiempo valioso que hubiese sido empleado en aspectos positivos para nuestra empresa.

Con respecto al rendimiento de los socios se siguen manteniendo los 3 grupos bien conocidos de aporte al laboratorio.

Grupo A: Con tres (3) médicos que aporta alrededor de 30% aproximadamente.

Grupo B: Con cinco (5) médicos con un porcentaje aproximadamente del 20%.

Grupo C: Con cuatro (4) médicos cuyo porcentaje máximo llega al 5%.

Es importante recalcar una cifra valiosa de alrededor de un 30% que corresponde a médicos particulares y sin pedido, y los médicos colaboradores alrededor de un 15%.

La decisión oportuna de contratar para el año 2014 una señorita impulsadora, está siendo positiva y hemos visto que en el último mes del presente año, el número de médicos colaboradores ha subido de 11 a 21, además hay buenas perspectivas de hacer convenios con instituciones e incluso de analizar la posibilidad de poner sucursales en el Carmen y la Concordia, por cuanto los médicos de dichas localidades han manifestado lo importante que sería la presencia de un laboratorio de prestigio como el nuestro en esos lugares.

Es importante tomar en cuenta que la política de coger abonos a clientes que no puedan pagar en ese momento ha dado resultados positivos, se ha logrado evitar



perder valores que no hubiesen ingresado a nuestro laboratorio gracias a esta medida, igual cosa esta sucediendo con la implementación y distribución de tarjetas con el 15% de descuento.

ASUNTO ECONOMICO:

En el aspecto económico el año 2013 superó las expectativas iniciales, se tuvo ingresos totales de \$ 452292.32; en descuentos \$ 5711.56, para dar un ingreso neto de \$ 446580.76. Gastos totales de \$ 432130.66, con una utilidad de \$ 15199.06.

Se presupuestó para el año 2013 \$ 450.000,00 dólares de ingresos.

Las compras más significativas del 2013 fueron:

- Equipo para medición de electrolitos.
- Analizador Hematológico laser.
- 2 computadores completos.
- Cambio de la red eléctrica de las 2 oficinas.
- Readecuación de escritorio para el área de contabilidad.
- Construcción en la terraza de una zona de almacenamiento de desechos.
- Entre otras compras.

En relación al total de ingresos entre el año 2012 y 2013 tenemos un incremento del 13%, se recaudó \$ 58.000 dólares más que en el periodo 2012.

Es de indicar que el porcentaje de envíos durante el 2013, se dividió de la siguiente manera:

Grupo A: (Drs. Paucar, Loor y Tamayo) el 29.64 %.

Grupo B: (Drs. Aguilar, Rodas, Cedeño, Maldonado y Polo) el 21.81%.

Grupo C: (Drs. Achig, Cevallos, Correa, Mora) el 5.19%.

Colaboradores: El 14.03%

Sin médico y particulares: El 29.33%

También es de indicar que el porcentaje de comisiones anuales recibidas fue de la siguiente manera:

Grupo A: (Drs. Paucar, Loor y Tamayo) el 49.65 %.

Grupo B: (Drs. Aguilar, Rodas, Cedeño, Maldonado y Polo) el 32.70%.

Grupo C: (Drs. Achig, Cevallos, Correa, Mora) el 6.85%.

Colaboradores: El 10.80%



ADQUISICIONES:

Se han hecho adquisiciones importantes como son la compra del equipo de electrolitos por un valor de \$ 3840.40, el analizador hematológico laser con un valor de \$ 10500.00; y se tomó la decisión fundamental de adquirir otro sistema informático, el mismo que empezó a trabajar desde los primeros días del mes de enero 2014 con un costo de \$ 8500.00, se ha dotado de uniformes al personal administrativo y operativo siempre con el afán de dar la mejor imagen de la empresa.

RECOMENDACIONES:

1. Seguir manteniendo la política de tener la impulsadora por cuanto se está llevando a cabo un trabajo positivo y estamos viendo las opciones de crear nuevos espacios para el laboratorio.
2. Pienso que la mejor forma de fortalecernos como empresa es invirtiendo en el propio laboratorio y estudiar la factibilidad de tener sucursales en ciudades aledañas importantes a Santo Domingo, ya que como nos damos cuenta los médicos de nuestra ciudad ya tienen bien direccionado al laboratorio donde envían sus pedidos, pese a eso se está tratando de ganar mercado en ese segmento muy rígido.
3. Con respecto a inversiones de cualquier índole es el momento de ser sinceros y reales, pienso que no se ha dado en el pasado, ni se dará en el presente las mismas; mientras existan brechas importantes y significativas en el aporte que cada socio con su trabajo diario brinda para beneficio del laboratorio.
4. Es importante y un compromiso de esta directiva empezar la elaboración de un reglamento interno y estatutos minuciosos que cubra todas las falencias y vacíos que no han permitido solucionar conflictos reglamentadamente

Atentamente,

Dr. Jorge Maldonado Torres.

GERENTE

