

Guayaquil, 11 de febrero de 2019

Señores

ACCIONISTAS DE MEDICAL REDUX&SPA S.A.

De mis consideraciones,

Para comenzar agradezco la confianza depositada en mí para ejercer el cargo de Gerente General de Redux Medical&SPA S.A., y además pongo a su conocimiento el informe correspondiente al período 2018.

En el período contable del 2018, la empresa tenía previsto obtener un crecimiento mediano, basándonos en que el período anterior solamente funcionó en la sucursal de Rotonda y Kennedy, puesto que la sucursal del Centenario apertura en finales del período predecesor. Hay que considerar que la nómina sufrió algunas modificaciones y variaciones durante el período, mayormente dadas por la salida de cierto personal operativo y el ingreso de personal de ventas y de atención al cliente. Si apreciamos las ventas, se incrementaron sin que existiesen gastos mayores con relación a períodos previos, por lo que la utilidad se incrementó de manera sustancial, la cual se planea emplear en la construcción de un edificio matriz que ya no sea arrendado. Para el período 2019 tenemos previsto aplicar para un préstamo bancario y empezar la construcción de la matriz ubicada en la Kennedy para no afectar la ubicación referencial de los clientes.

En dicho período, 2018, se ha cumplido con las obligaciones de ley como Declaraciones en el SRI e informes realizadas a tiempo ante las instituciones y diferentes entidades de control correspondientes.

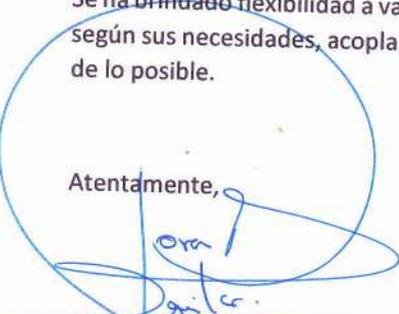
En base a las disposiciones del Directorio, se ha logrado la implementación de varios procesos administrativos y contables, los cuales han ayudado a lograr optimizar de mejor manera los recursos de la empresa.

Se continuó con la optimización de la forma de trabajo de los empleados para tener mayor eficiencia en el desempeño sus labores, así como en el tiempo que disponen para realizar sus jornadas. Se estableció una mejora del manejo de los diversos archivos de la compañía, logrando que las tareas sean realizadas con mayor celeridad y prontitud, reduciendo tiempos operativos, y de presentación de diferentes reportes e informes, mayormente en el departamento de ventas y marketing.

Se ha continuado con la capacitación constantemente al personal operativo, de servicio y al administrativo a través de profesionales en su rama; de la misma forma al personal comercial se ha otorgado cursos en marketing y ventas, además se implementó un programa de capacitación semanal al personal de ventas acompañado por evaluaciones de los mismos lo que ha logrado incrementar la eficiencia de los asesores de venta, lo que se ve reflejado en el incremento de las ventas respecto a períodos previos.

Se ha brindado flexibilidad a varios miembros del personal que buscan superarse realizando estudios o cursos, según sus necesidades, acoplado horarios especiales para que puedan cumplir con sus actividades en medida de lo posible.

Atentamente,



Aguilar Pérez Lorena Victoria
C.I.: 1714867185
Gerente General

