

Guayaquil, 17 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 2019.

En el período contable del 2019, la empresa tenía previsto obtener un crecimiento medio en cuanto a ventas, contando ya con tres sucursales. Hay que considerar que la nómina sufrió algunas modificaciones y variaciones durante el período, mayormente dadas por rotación del personal de ventas, que se estuvo procurando incrementar el mismo, así también se dio un aumento del personal de atención al cliente para normalizar el aumento del flujo de clientes y controlar el aumento de las ventas. En la sub-administración se cambió la coordinadora de una de las sucursales por rendimiento, y la selección inicial de su reemplazo fue errada, luego se contrató otra persona que si quedó en el cargo. Todos estos movimientos incrementaron el gasto de nómina en ese período. Si apreciamos las ventas, se incrementaron, pero durante todo el período existieron algunos gastos de adecuaciones de locales que se implementaron para comodidad de los clientes, adecuaciones mayores en algunos casos, para lo cual se utilizó un préstamo bancario. Por esta razón la utilidad, en relación con el año anterior disminuyó, pero se verá reflejada en este período venidero, ya que un gasto de alquiler disminuye. Para el período 2020 se planea obtener un crecimiento en ventas que logre hacernos llegar a los tres millones.

En dicho período, 2019, 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 el uso de los recursos de la empresa.

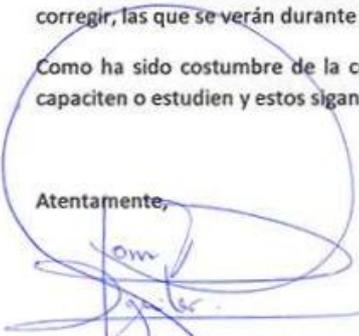
Se continuó con la optimización de la forma de trabajo de los empleados para tener mayor eficiencia en el desempeño sus labores, así como en el tiempo que disponen para realizar sus jornadas. Se estableció una mejora del manejo de los diversos archivos de la compañía, logrando que las tareas sean realizadas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

Basándonos en el histórico de la empresa, hemos seguido con la política de manejo de personal donde se considera para puestos jerárquicos superiores o de mejor remuneración al mismo personal interno, y ha habido varias personas que cambiaron de cargo bajo este precepto.

Se ha continuado con la capacitación constantemente al personal operativo y de servicio mediante profesionales en su rama; de la misma forma al personal comercial se ha otorgado cursos en marketing e internamente se continuó con el 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. Estas evaluaciones han dado algunos resultados variados, pues, por un lado, se logró identificar al personal que no lograba desarrollar su potencial y se lo hizo mejorar, por otro lado, se determinó personal que era ineficaz, y mermaba entre un 60% y 75% el total de las ventas que podrían lograr cerrar. Se tomaron medidas para tratar de corregir, las que se verán durante el transcurso del 2020.

Como ha sido costumbre de la compañía, en medida de lo posible, se sigue brindando facilidades al personal para que se capaciten o estudien y estos sigan mejorando a nivel laboral.

Atentamente,



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

