

Quito, 26 de abril 2010

INFORME DE GERENCIA AÑO 2009

En mi calidad de Gerente General de la compañía MEDIEXPRESS S.A. me permito dar a conocer a ustedes señores accionistas, las labores y diferentes actividades que se realizaron en el período 2009.

Durante este año hemos tenido cambios sustanciales en la Organización de la Compañía. Lamentablemente las condiciones económicas han sido muy estrechas causa de bajas ventas, así como también el cambio de domicilio.

Es necesario realizar un pequeño análisis en los siguientes temas:

LA COMPETENCIA:

Actualmente es un mercado muy saturado, ya que existe mucha competencia y en especial los Laboratorios hoy en día venden directamente a farmacias y mantienen su propia cadena de distribución. Las cadenas de farmacias se van consolidando y dejan a todos los distribuidores grandes y pequeños al margen de cualquier negociación ya que trabajan directamente con los laboratorios quienes les otorgan mejores condiciones comerciales por mantener su presencia en este canal.

Esto sin embargo deja un nicho de mercado al que indudablemente se le puede ofertar nuestros servicios con la innovación de nuevos paquetes comerciales, en la que el cliente se sienta satisfecho por el tipo de atención y servicio a su persona, mediante nuestro equipo de trabajo tanto con el personal como en la maquinaria y medicina otorgada. No cabe duda que la confianza y fidelidad del cliente, permite que nuestra empresa marque la diferencia en el mercado, otorgando una fortaleza de imagen que nos ha permitido ser líderes en nuestra línea que a diferencia de otras empresas ha estado invirtiendo para ser más competitivos, sea con el incremento de personal y profesionalizando al vendedor para mejorar la calidad de ventas y atención, este es el segmento que nos toca trabajar.

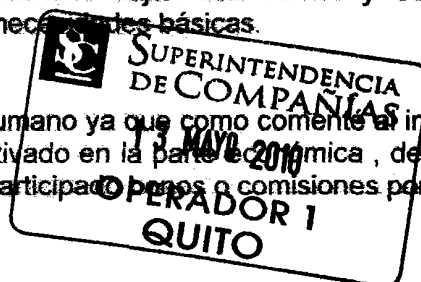
VENTAS:

Los ingresos cerraron el año con un total de \$ 68.576,65 . Como se podrá observar existe un incremento aunque no marcado en las ventas relacionadas con el año anterior, que responde básicamente a que en el año 2009 la empresa tuvo cambios con respecto al personal por fuerza mayor.

No esta por demás aclarar que por efecto de estas ventas , también se genera un gasto de operación que asciende a los \$ 65.218,18 que entre los rubros mas importantes, encontramos; los sueldos y salarios del personal en un 50% , el pago de comisiones por ventas en un 20% la publicidad y promociones para promover ventas en un 20% en servicios básicos en un 10%, adicional se suma a este resultado las condiciones económicas severas que en este año también afectó en el país, y por ende a todas las empresas que notablemente bajan sus ventas y ocasiona un problema de liquidez para cumplir con las necesidades básicas.

PERSONAL:

Hemos optimizado al máximo el recurso humano ya que como comente al inicio a más de capacitar a todo el personal, se ha motivado en la parte económica , dependiendo de la gestión del empleado, al cual se ha participado bonos o comisiones por ventas.



Lamentablemente el personal se ha movido debido a intereses personales de cada una de ellas, esto sin que tenga una causa por parte de la empresa. Es de mucha satisfacción quedar con un antecedente positivo de las personas que han dejado de prestar sus servicios ya que es en nuestra empresa que lograron una magnífica experiencia con buenos principios y respeto hacia los demás y sobre todo a los clientes, detalles que han servido para que ahora manejen sus propios servicios. Hoy en día nos encontramos calificando al nuevo personal y a la vez entrenándolos para brindar un mejor servicio a nuestros clientes que son parte del día a día en nuestro crecimiento.

COMPROMISO:

Considerando que en esta práctica la empresa describió una utilidad muy diminuta por \$ 3.358,47 que mucho se debe a que la empresa genera un margen de rentabilidad por parte de los Laboratorios muy estrecho y como es lógico no permite solventar los gastos operacionales (en orden de prioridad y volumen son, los sueldos, comisiones, publicidad, servicios básicos y finalmente suministros y útiles de oficina.) del giro normal del negocio, dificultando llegar a un punto de equilibrio.

Hoy en día la compañía optimiza los recursos con el afán de mantener un estándar y un control de los gastos directos e indirectos de operación, ya que esto favorecerá a los resultados de la empresa que dejan un margen de utilidad muy reducido que no satisface las necesidades que la empresa tiene, porque siempre estamos en constante modificación para mejorar el ambiente de trabajo, pero los resultados no son del todo favorables, sin embargo luchamos por mantenernos en el mercado y dar campo de trabajo a muchas personas, que dependen de nuestra existencia.

El compromiso para el nuevo año es fortalecer el personal, sobretudo a la atención personalizada de nuestros clientes o pacientes, ya que está claro que un equipo de trabajo bien capacitado brinda confianza.

En cuanto a ventas es mi compromiso facilitar y proporcionar ideas para el buen desarrollo de nuestros ingresos y considerar activamente la propuesta de cambio considerado estratégico a todo nivel, con el que se conseguirá dar un giro drástico en crecimiento sano y coherente para satisfacer las necesidades y expectativas tanto de la compañía como de los accionistas. Tenemos las fuentes y recursos aunque limitados para mantener nuestra buena imagen y nombre empresarial que por muchos años ha brindado confianza, lealtad y seguridad a todos cuantos nos conocen dentro y fuera de nuestro país.

La Gerencia General esta dispuesta a maximizar los resultados y con el respaldo de todo su equipo de trabajo emprender la gestión necesaria para cumplir con este objetivo que no deja de ser un reto por las múltiples condiciones económicas que atraviesa nuestro país. Dejo constancia de agradecimiento a todos los que conformamos MEDIEXPRESS S.A. por el apoyo que han brindado hacia mi persona y a la misma empresa que nos ofrece un trabajo útil y saludable para solventar nuestras necesidades familiares.

Atentamente,


Rolando Tello Tatez
Gerente General

