

INFORME DE GERENCIA GENERAL
MEDIEXPRESS S.A.
EJERCICIO FISCAL 2008

Considerando las exigencias y normas estipuladas por la Superintendencia de Compañías, me permito dar a conocer a ustedes señores accionistas, las labores y diferentes actividades que se realizaron en el periodo 2008 en mi función como Gerente General de la empresa MEDIEXPRESS S.A..

En este período la compañía se ha mantenido, resultado del aporte de socios, ya que la venta y distribución de producto farmacéutico como siempre no deja un buen margen de utilidad que por el contrario llega a un promedio del 10% de rentabilidad bruta que no cubre los gastos operativos de la compañía.

Una vez mas la competencia desleal ataca profundo el mercado, que sin ningún control perjudica gravemente a las distribuidoras; esto porque se ha identificado que los mismos laboratorios canalizan sus ventas directamente por medio de farmacias en lía de venta y distribución, matando en este caso a los distribuidores intermediarios para la venta de medicamentos.

Como resultado de lo antes dicho, resulta grandes perdidas en la empresa ya que no se pude competir con los mismos laboratorios que nos proveen los productos incluso con insignificantes descuentos que ya no resulta negocio ni beneficio para los socios.

Sin embargo hay que tomar en cuenta el alto riesgo de incrementar nuestras ventas, ya que para eso tememos que maximizar nuestra cartera con clientes nuevos, los cuales por mas de calificar favorablemente con nuestra empresa, la cual tiene políticas establecidas muy firmes respecto a créditos de ventas; no cumplen con sus obligaciones adquiridas, afectando nuestra liquidez y por ende transmite un malestar económico que impide en cadena cumplir con los pagos a los proveedores que nos proporcionan los productos para efectuar nuestras ventas y recalando no podemos tomar el riesgo de invertir en la misma línea de venta por el desplazamiento que nos ha ocasionado los mismos laboratorios al vender directamente los medicamentos.

Por otro lado, a pesar de existir este inconveniente, los clientes morosos en las pocas adquisiciones que nos hacen dan lugar a la falta de liquidez, a pesar de ello la compañía no ha fallado con sus responsabilidades, ya sea con los empleados, proveedores y otros.

Un factor importante que resalta en el servicio que nuestra empresa ofrece a los clientes, es la alta competencia y que sin embargo de existir un estrecho mercado nuestra empresa siempre esta marcando la calidad en la atención a nuestros clientes, con servicios nuevos y soporte de personal calificado y experimentado en esta área. Esto ha motivado que los socios inviertan en nuevos servicios e incluso la presentación de nuevos productos, para un mejor rendimiento de las operaciones del negocio.

Respecto a los resultados de la operación del Ejercicio Fiscal 2008 debo manifestar que en relación al año 2007 mantiene una relación en la perdida, esto quiere decir que se ha controlado el flujo de gastos en virtud de la difícil tarea de mantener a los clientes y de igual forma sostener las ventas para que por lo menos cubran los gastos fijos de la misma.

Como se puede observar en los estados financieros la pérdida de este año es de \$ 134.776,096 valor que en el año siguiente tendremos que rebajar. Esto no solo es bueno para la empresa, sino que ayuda al empleado con el porcentaje para repartición de utilidades y también la contribución del Impuesto a la Renta para el Estado.

El recurso humano se mantiene e incluso se ha cambiado por soporte profesional con el fin de dar un mejor servicio confiable , ágil y efectivo conceptos que harán la diferencia entre otras empresas de la nuestra.

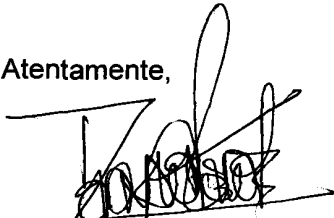
El equipo de trabajo hoy en día es el adecuado y bajo ningún sentido existe la política de rotación ya que esto ocasiona contratiempos en nuestro servicio; por esta razón se mantiene en constantes motivaciones a los empleados, ya sea económicos como morales, en virtud de pertenecer a una empresa líder en el mercado, solvente, oportuna de sus pagos a empleados, consideración y buen trato a los mismos; en fin este es el reto que debemos lograr por el bien de todos.

Un punto estratégico es promocionar nuestros productos y servicios por medio de publicidad e incluso por medio del manejo de la pagina Web para promocionar nuestros paquetes y servicios, esto dará lugar a un buen resultado y de hecho la empresa a brindará la confianza de los clientes que aprovechan su tiempo y permanecen satisfechos de contar siempre y sin contratiempos con nuestro servicio y equipo de trabajo.

El compromiso para el nuevo año es seguir creciendo positivamente junto con nuestro personal de apoyo para lograr los retos y aciertos que como resultado darán la confianza y la existencia fija de la compañía y de este modo generar empleo que es un concepto muy importante en nuestro país, a la vez el interés sano de crecimiento empresarial para poder satisfacer las necesidades y expectativas de la empresa como la de sus socios.

La Gerencia General una vez más se compromete a luchar y desarrollar estrategias de ventas que motiven la existencia de la empresa y por ende trazar nuevos objetivos con todo el apoyo del equipo de trabajo que respalde para el próximo año un resultado óptimo y productivo.

Cerrando el informe, me permito y dejo constancia del agradecimiento a todos por la confianza y apoyo que me han proporcionado.

Atentamente,

Arq. Rolando Tello Tatez
Gerente General

