

acarrear serios inconvenientes de liquidez y por lo tanto la paralización de actividades de la empresa.

1.6 Recomendaciones.- Deberíamos renegociar la cartera de clientes, ampliar la cartera de los mismos ya que la concentración de éstos en uno solo ha ocasionado la pérdida económica este año, continuar con el mercadeo incrementando la base de clientes, mejorar el nivel de ingresos y la reinversión permanente de los socios hasta consolidarnos y no descuidar las áreas tributaria, societaria y laboral.

1.7 Propiedad intelectual.- En el año venidero si fuese necesario se registrarán las marcas que fuesen necesarias en el IEPI los trámites correspondientes se realizarán normalmente, de esta manera precautelaremos la imagen de la empresa y sus intangibles.

Atentamente;



Einar Arnold Garcia
Gerente

MEDICAL EQUIPMENT GARCIA SALVADOR CIA. LTDA.

Quito, 23 de Enero del 2014

Señores

Socios

MEDICAL EQUIPMENT GARCIA SALVADOR CIA. LTDA.

Presente.-

De mis consideraciones;

Por medio del presente cumpla con hacerles llegar el informe de mis gestiones como Gerente de la compañía que represento y que a continuación detallo:

**INFORME DE GERENTE
SEGUN REG. OF. 44, 13-X-92
AÑO 2013**

- 1.1 **Objetivos.-** Para el presente año, se propuso como objetivo principal el incrementar el número de clientes vía medios informáticos es decir web, sms, etc, un reto importante será el implementar un sistema que nos permita ser más eficientes mutuamente, es decir cliente – empresa, este sistema nos permitirá conocer a nuestro cliente, y mantener un servicio post venta, permitiéndonos consolidarnos y por lo tanto incrementar nuestros ingresos, esto va de la mano con la buena atención que se dé por parte de nuestros colaboradores tanto en servicio post venta, mantenimiento y manejo de cliente.
- 1.2 **Disposiciones.-** Las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio se han cumplido en parte, pero es de esperar una mejora ostensible para este año mediante la publicidad cibernética que es la que nos permite llegar al cliente, sin mayor costo pero que deje en su retina, marcado el nombre de nuestra compañía.
- 1.3 Se ha cumplido con los lineamientos determinados por el Ministerio de Relaciones Laborales o Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en lo que a los trabajadores se respecta, así como también con todos los permisos de operación municipales y de otras instituciones que nos lo requieren.
- 1.4 **Situación Financiera.-** Respecto a la situación financiera podemos observar que efectivo y equivalentes se ha mantenido en los mismos niveles, el valor de cuentas por cobrar mejoró mas no es el adecuado, el inventario se ha reducido o es muy escaso 2M, muebles y enseres se mantiene en 5M y 35M respectivamente, terreno igual 29M, el nivel de pasivos es muy preocupante pasando de 80M a 121M, el nivel de ventas se reduce de 211M a 51M, reduciéndose de igual manera las compras e importaciones, los gastos totales superaron a los ingresos produciéndose una pérdida de 3M.
- 1.5 **Utilidades-Pérdida.-** La pérdida resultante en este periodo se debe básicamente a una concentración de cuentas por cobrar, mismas que si no son realizadas o renegociadas podrían