

Quito, 25 de Enero del 2015

Señores

Socios

MEDICAL EQUIPMENT GARCIA SALVADOR CIA. LTDA.

Presente.-

De mis consideraciones;

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

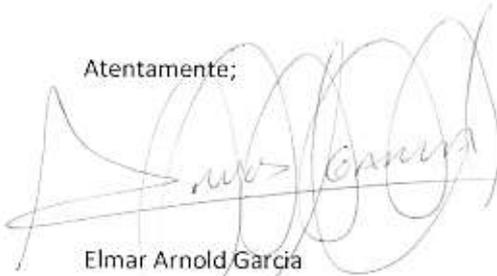
**INFORME DE GERENTE
SEGÚN REG. OF. 44, 13-X-92
AÑO 2014**

- 1.1 Objetivos.-** Para el presente año, la gerencia considerará el incrementar el número de socios o la venta de la compañía para poder capitalizarla o a su vez esta reciba una nueva administración que recupere la capacidad operativa y comercial de la misma, un reto importante será el implementar un sistema que nos permita ser más eficientes, 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 e 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 reduce pasando de 7M a cero es decir la empresa no tiene liquidez, el valor de pasivos mejoró mas no es el adecuado pasando de 120M A 30M, el inventario se reduce pasando de 30M a cero, cuentas por cobrar igual mejora de 23M a cero, inventarios pasa de 30M a cero, el nivel de ventas se reduce de 81M en el 2013 a 42M en el 2014, reduciéndose de igual manera las compras e importaciones, los gastos totales superaron a los ingresos produciéndose una pérdida de 11M.
- 1.5 Utilidades-Pérdida.-** La pérdida resultante en este período se debe básicamente a una reducción del mercado y a la concentración de cuentas por cobrar, mismas que si no son realizadas o

renegociadas podrían 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 aéreas 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;

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Elmar Arnold Garcia', is written over a horizontal line. The signature is somewhat stylized and overlaps with the text below it.

Elmar Arnold Garcia
Gerente

MEDICAL EQUIPMENT GARCIA SALVADOR CIA. LTDA.