

Cuenca, 28 de abril de 2013

Señores:

Junta General de Socios de Consulmedios Cia. Ltda

Presente

En calidad de Gerente General, nombrado por la Junta General de Socios, pongo a consideración el respectivo informe de la gestión realizada durante el ejercicio económico 2013, el mismo que se encuentra reflejado en los Estados Financieros adjuntos.

Producto de las decisiones tomadas, la empresa ha cerrado el año 2013 con ventas que han generado un ingreso por el valor de \$313.174,91; producto del acertado trabajo del equipo de ventas liderado por la Gerente de Ventas, así mismo se ha logrado tener vínculos comerciales con importantes empresas extranjeras, lo que ha permitido que la Compañía obtenga importantes descuentos logrando así un margen de utilidad que le permite seguir operando con márgenes de rentabilidad manejables por el momento.

Frente a las ventas anteriormente mencionadas, estas se han producido con un costo de ventas de \$232.270,95; lo que ha generado una utilidad bruta de \$80.903,96 y con gastos operativos de \$64.733,49, lo que ha generado una utilidad antes de participación a trabajadores e impuestos de \$15.170,47; cifras que representan un margen bruto del 25,8% y un margen neto de 4,8% porcentajes relativamente bajos que se los atribuyen a las siguientes causas:

1. Un mercado muy competitivo
2. Margen de utilidad reducida por concepto de procesos de compras públicas
3. Retraso en los cobros a entidades del sector público, quienes demoran en acreditar los pagos dentro de los plazos establecidos, lo que provocan en incurrir en costos financieros para solventar la continuación de operaciones.
4. Los proyectos realizados al Gobierno Autónomo Descentralizado de Morona Santiago, que debido a incumplimientos por parte del proveedor principal generaron multas absorbidas en su mayor parte por la Compañía.

Para el presente año 2014 con el fin de mejorar los márgenes de utilidad se está trabajando para mejorar en estrategias basadas en el impulso de nuevas líneas de productos como:

1. Ropa y equipo de protección personal.
2. Introducción de nuevas marcas en el mercado producto de acuerdos de distribución.
3. Potencialización de equipos para suelos en la marca SPECTRUM.
4. Potencialización de la fuerza de ventas.

Es todo lo que puedo informar al respecto, augurando mayores éxitos una perspectiva de superación en cuanto a las cifras antes mencionadas para el periodo 2014.

Atentamente



Ing. Javier Martín Guerrero

GERENTE GENERAL