

Quito, Abril 15 de 2018

INFORME DE GERENCIA DE SERDIMED S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2016

A los Señores Accionistas de SERDIMED S.A.:

El presente documento tiene el propósito de dar a conocer a la Junta General de Accionistas los resultados de la gestión administrativa, operativa y financiera de SERDIMED S.A. domiciliada en esta ciudad de Quito, según el siguiente detalle:

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2016:

Los objetivos previstos para el ejercicio 2016, en cuanto al incremento del número de clientes se ha cumplido, lo que puede justificarse, comparando la información del 2015 (Ventas \$ 1'107.399,68) con el 2016 (Ventas \$ 1'302.909,40) nuestras ventas en el período 2016 aumentaron en monto un 17.65%.

Es importante considerar que el ejercicio 2017 se debe revisar el gasto fijo y variable ya que al se visualiza que el costo de la operación es más alto que las ventas y produjo una pérdida en el ejercicio USD5992.01. Se recomienda invertir en tecnología que vuelva eficiente la operación.

2. Cumplimiento de las resoluciones de la Junta General y Directorio de la Empresa:

Se ha continuado con la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes contando para esto con el apoyo del personal de la Empresa lo que nos ha permitido conocer aspectos de importancia para la buena marcha de SERDIMED S.A.

3. Cumplimiento de las obligaciones administrativas, laborales y legales.

SERDIMED S.A. en este ejercicio no logró cumplir con la presentación de los estados financieros adecuados, ya que se cambió de contador y la información revisada no contaba con un concepto de confianza adecuado, obligándonos a una nueva conciliación del ejercicio 2016.

Por los inconvenientes indicados no pudimos cumplir oportunamente enviando la información anual a la Superintendencia de Compañías.

Logramos cumplir con la entrega de la información a los órganos de control, presentamos nuestras declaraciones de impuestos mensuales al SRI, información relativa a pagos de beneficios sociales al personal en el Ministerio del Trabajo, pagamos oportunamente los aportes al IESS y cumplimos nuestras obligaciones corrientes con los trabajadores (sueldos mensuales, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, etc.)

4. Análisis de los Estados Financieros del 2016 comparados con el período 2015.-

Comparando los resultados del ejercicio 2016 con los del 2015 se puede apreciar que tuvimos un mejor desempeño en la rotación del Inventario con nuestros clientes ya que bajamos el stock en un 70% con respecto al año anterior.

A nivel de cuenta por pagar hemos crecido en un ratio de 24.40% que se explica en dos rubros crecimiento de Ventas 16.54% y el crecimiento de la cartera a crédito de clientes que creció al 158.77% con un monto nominal de USD 71732.42 a un promedio de 5977.70 con los clientes Coca Cola y TATA.

En el proceso de crecimiento hemos tenido que ceder el 0.77% de margen para ser competitivos en el mercado, en este ejercicio nos encontramos con un indicador de liquidez bajo, sin embargo se realizará un apalancamiento financiero de usd 36113.79 a 36 meses con una capitalización de accionistas que permitirá mantener la operatividad.

5. Destino de las Utilidades:

En este ejercicio la empresa presento pérdida ya que no se pudo equilibrar el gasto de la operación comparativamente a la entrada en el mercado de Empresas, considerando que tuvimos crecimiento en ventas con respecto al ejercicio 2015, la expectativa es que se recupere la inversión en un plazo de 15 meses.

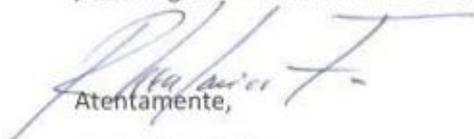
Por lo tanto no se generó utilidades.

6. Recomendaciones a la Junta General:

Se prevé para el año 2017 una recesión en la economía ecuatoriana por año de elecciones. Nuestro negocio puede verse afectado por lo tanto parte de los objetivos administrativos son: mantener los gastos fijos, no realizar nuevas inversiones en este ejercicio para estar atentos a cualquier desajuste de nuestro presupuesto que podría afectar nuestra operatividad.

Un gran objetivo que debe tener la empresa es consolidar nuestro conocimiento y fortalecer nuevas líneas de negocio.

EL mercado cambia rápidamente y debemos enfocar nuestros esfuerzos a mantener nuestros clientes internos y externos, adaptarnos al nuevo entorno, este objetivo solo podrá lograrse con un servicio de excelencia.



Atentamente,

Javier Rhea Freire

GERENTE GENERAL