



ASPECTOS PREVIOS

Es de suma importancia para el desenvolvimiento de la empresa y conocimiento de los señores socios el que, me permita dar cuenta, a través del presente Informe, acerca de la gestión llevada a cabo, en todos y cada uno de los asuntos que involucran el desenvolvimiento de la compañía, durante el año 2008.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Comenzaré manifestando que, sin lugar a dudas, este fue un año sumamente crítico para la empresa.

Por ello, hubo que reducir el personal al máximo posible, quedando únicamente:

- | | |
|----------------------|---|
| • Gerencia | 1 |
| • Personal de Ventas | 2 |
| • Contador | 1 |
| • Mensajero | 1 |

ASPECTOS FINANCIEROS

De conformidad a los Estatutos vigentes de la compañía, su objeto social es la comercialización de insumos odontológicos.

Por tanto, las ventas durante el presente año alcanzaron un monto total de \$ 103,499.54 lo que equivale a una media de \$8,624.96 de ventas mensuales.

El costo de ventas se refleja en un valor de \$ 79,013.47 lo que da como resultado una utilidad bruta del 23.66%;

En cambio los gastos alcanzaron un valor \$ 30,399.37; A su vez la utilidad bruta fue de 24,486.07; valor que no alcanzó a cubrir los gastos de la empresa, y más aún conseguir alguna utilidad; por lo tanto, arroja una pérdida de \$5,913.30.

Por otra parte, a Octubre del 2008 se registraban varias cuentas morosas, sea para con el Banco del Pichincha por créditos otorgados, para con Dentaurum (Alemania) y para con la Cámara de Comercio de Quito que, por falta de liquidez y de un flujo adecuado de ventas, durante el transcurso del año, no se habían podido cubrir.

En vista de que, la morosidad sobrepasó los tres meses para con el Banco del Pichincha, de seis meses para con Dentaurum de Alemania y de aproximadamente un año para con la Cámara de Comercio de Quito, el socio mayor de la empresa señor Fausto Vargas Muñoz y mi persona en calidad de su esposa, tomamos la dura decisión de poner a la venta nuestro único bien inmueble, pues el Banco del Pichincha ya nos amenazó con el embargo, toda vez que, nuestra propiedad se hallaba hipotecada, para garantizar los créditos concedidos a la empresa, por el Banco del Pichincha.

En efecto se vendió nuestra propiedad y es así como pudimos pagar y salir de la morosidad con

todas las instituciones ya citadas, inyectando a la empresa los valores adeudados hasta las fechas de pago, como aporte para futura capitalización. Así mismo, la empresa se benefició con préstamos que realizamos para retomar las importaciones de Líneas de Productos de mayor rotación.

En consecuencia los valores se reflejan de acuerdo al siguiente detalle:

1	Aporte para futura capitalización (Pago de deudas morosas)	
	• Dentaurum	\$ 17,800.00
	• Banco del Pichincha.....	\$ 13,758.69
	• Cámara de Comercio.....	\$ 1,134.00
	Total	\$ 32,692.69

Los pagos realizados a Dentaurum inmediatamente repercutieron positivamente, pues se nos abrió inmediatamente la posibilidad de importar los productos de mayor rotación.

De la misma manera la Cámara de Comercio, una vez que la empresa se puso al día reasumió sus servicios para con la empresa.

2	Créditos concedidos a la empresa para importaciones:	
	• Sra. Susana Arboleda C. para Importaciones de Dentaurum (Alemania).....	\$ 15,200.04
	• Señor Fausto Vargas M. para Importaciones de varias empresas Del exterior.....	\$ 12,018.49
	Total.....	\$ 27,218.53

Continuando con el análisis de resultados debo informar que, de conformidad al Balance del año 2007 se contaba con un valor de \$ 45,076.84 de "Aporte para futuras capitalizaciones" correspondiente a años anteriores;

A su vez, en ese mismo año se registró una pérdida total de \$26,106.08 y, se venía arrastrando pérdidas de años anteriores por el valor de \$23,746.07 dado un total de \$49,852.15;

En consecuencia, las referidas pérdidas se regularizaron descontando esos \$45,076.84 quedando aún un saldo de pérdidas de años anteriores por un valor de \$ 4,775.31

ASPECTO COMERCIAL

Los proveedores del exterior han sido los siguientes:

- **DENTAURUM de Alemania**
Líneas de productos: Ortodoncia, Ortopedia y Odontotécnica;
- **MYOFUNCTIONAL RESEARCH Co. (MRC) de Australia**
Líneas de productos: Sistema Trainer, Sistema Myobrace y Sistema TMJ.

La relación con Dentaurum durante el presente año, fue prácticamente nula por las razones expuestas anteriormente.

Con MRC se pudo lograr un positivo nivel de ventas, lo que permitió subsistir a la empresa.

Con la finalidad de incrementar las ventas también se aprovechó el crédito concedido por la empresas importadoras locales, tales como : Prodontomed, Neo-Tec, Krobalto y Dental Corp.

Como se podrá apreciar la falta de liquidez también repercutió en la posibilidad de generar un real Plan de Marketing que involucre mejores estrategias de ventas, de publicidad y de recuperación del mercado.

CONCLUSIONES

- No es dable que la empresa genere pérdidas en lugar de dar réditos.
- Tampoco es dable de que la empresa sea apalancada continuamente con los aportes del señor Fausto Vargas M.

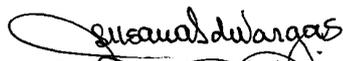
RECOMENDACIONES

- Verificar la evolución de la empresa en los siguientes seis meses de funcionamiento;
- Analizar los resultados de ese periodo;
- Si los resultados son positivos, impulsar con mayor decisión y con una planificación ajustada a la realidad para lograr crecimiento.
- Si los resultados fueren negativos, la empresa debería entrar en una franca disolución, con el consentimiento de todos los socios.

Es todo cuanto puedo informar a la Junta socios.

Atentamente.

DENTAL
VARGAS
ARBOLEDA
CODENEX C.A.


Sra. Susana Arboleda Castillo
Gerente