

INFORME ANUAL DE GERENTE DE RECOR DENTAL Y QUIMEDIC CIA. LTDA.

EJERCICIO ECONOMICO 2012

Señores Accionistas:

En mi calidad de Coordinador General de RECOR DENTAL Y QUIMEDIC CIA. LTDA., desde el primero de Febrero del 2012 y dando cumplimiento a mis obligaciones conforme consta del mandato otorgado y conforme a las disposiciones estatutarias de la Empresa y a los reglamentos de la Superintendencia de Compañías, doy a conocer el informe correspondiente al ejercicio económico 2012.

Una vez examinado el balance de la Empresa y sus anexos, que me han sido entregados por la Contadora de la Compañía, puedo indicar sobre la base de información que se me ha proporcionado, que el mismo ha sido preparado atendiendo a los principios generales de contabilidad y bajo la normativa vigente en el país, incorporando normas internacionales, conforme disposiciones legales y reglamentarias vigentes, para lo cual recomiendo cumplir con las comunicaciones que al respecto hemos entregado al Servicio de Rentas Internas (SRI).

Durante el ejercicio económico del año 2012 la compañía RECOR DENTAL Y QUIMEDIC CIA. LTDA. logra obtener un resultado positivo con respecto al obtenido en el año 2011, demostrando una alza en su línea de crecimiento mantenido en los últimos 3 años. Tenemos un incremento del 4 % en el total de Activo Corriente, el Patrimonio se incrementó en un 25 % y las utilidades tuvieron un crecimiento de un 1%.

Es importante indicar que en el año 2011 el Capital de Trabajo (cartera+inventarios) representó el 80% de las ventas, en el año 2012 esta proporción fue del 76%, lo que significa que se logró una optimización respecto al año 2011.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2012 alcanza niveles similares respecto del año anterior.

La cartera por su parte ha tenido una disminución de un 10% con relación al año 2011, esto gracias al control sobre las cobranzas realizado el año 2012, pues esto contribuye también a mejorar la rentabilidad de la Compañía. Por otro lado el inventario disminuye en un 2%, lo cual es positivo, ya

que en el año 2011 había incrementado en un 34% respecto al 2010. Esto gracias a las medidas tomadas conjuntamente con los Gerencias de Area y la Gerencia de Ventas.

Es importante indicar que en el año 2011 el Capital de Trabajo (cartera+inventarios) representó el 80% de las ventas, en el año 2012 esta proporción fue del 76%, lo que significa que se logró una optimización respecto al año 2011.

Los Gastos han pasado de ser un 24% sobre las ventas a un 26% sobre las ventas, esto se debe fundamentalmente al incremento en la nómina por los vendedores contratados durante el año 2012 y el incremento del Impuesto a la Salida de Divisas que pasó del 2% en el 2011 al 5% en el 2012. El costo de ventas ha pasado de ser el 66% en el 2011 al 64% en el 2012, mostrando una mejora de la utilidad Bruta, gracias a que la proporción de ventas a clientes finales e instituciones aumentó respecto al año 2011, ventas que se realizan a mejor precio.

De la información que se ha expuesto y analizado líneas arriba, se desprenden algunas recomendaciones:

- 1) Consolidar en el año 2013 el sistema de aseguramiento de la calidad ISO 9000, el cual nos permitirá contar con un sistema de indicadores de gestión de cada departamento, de manera que podamos medir el desempeño y lo que es más importante generar planes de mejora.
- 2) Continuar con el plan de reingeniería financiera, orientada a disminuir el capital de trabajo (Cartera más Inventarios), a fin de lograr que el mismo rote un mayor número de veces en el año, tornando a la empresa más rentable.
- 3) Trabajar en una reingeniería de gastos de manera que se logre disminuir el impacto de los mismos en los resultados.
- 4) Buscar mejorar la rentabilidad de los productos a través del crecimiento de las ventas en las Sucursales Propias donde se puede lograr mejor precio de los mismos.
- 5) Armar un plan de Mercadeo tanto para la línea odontológica como médica, para el período Abril 2013, Marzo 2014.
- 6) Implementar el plan de control interno.

Los resultados del año 2012, nos han permitido mantenernos como una de las empresas líderes en el mercado ecuatoriano, pero es necesario que no descuidemos la gestión de optimización de la gestión interna con las miras de mejorar la rentabilidad de la compañía.

Cuenca, Abril del 2012

Atentamente

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC CIA. LTDA

Arq. Ramón Valdivieso V.a

GERENTE GENERAL

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC CIA. LTDA.