

INFORME ANUAL DE GERENTE DE RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A.

EJERCICIO ECONOMICO 2014

Señores Accionistas:

En mi calidad de Coordinador General de RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A. 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 2014.

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 servicios de rentas internas (SRI).

Durante el ejercicio económico del año 2014 la compañía RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A. Logra obtener un resultado positivo en las cuentas del Balance General con respecto al obtenido en el año 2013 demostrando un alza en su línea de crecimiento mantenido en los últimos 3 años. A pesar que el Activo Corriente ha incrementado en un 23.56%, el Patrimonio se incrementó en un 10.37% y las utilidades tuvieron una disminución del 10.36%.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2014 se incrementa en un 12.35% con relación al año 2013

Los gastos se han incrementado de un 25.04% sobre las ventas a un 26.34%, esto se debe fundamentalmente al incremento de nómina y a gastos de arriendo de nuestros locales comerciales entre otros. El mayor factor que influencia un incremento en los porcentajes de gastos es el incumplimiento del presupuesto de ventas, debido a que los gastos fijos de la empresa (a pesar de todos los controles y optimizaciones realizadas y valores que han sido expuestos por el Director Financiero en Directorio de Dic 2014), no pueden alinearse con las realidades del total de ventas del ejercicio. El costo de ventas ha pasado de ser el 68.77% en el 2013 al 66.96% en el 2014.

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

- 1.- 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.
- 2.- Continuar con la reingeniería de gastos de manera que se logre disminuir el impacto de los mismos en los resultados.
- 3.- 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.
- 4.- Armar un plan de Mercadeo tanto para la línea odontológica como médica, para el período abril 2015, marzo 2016.
- 5.- Fortalecer el plan de control interno
- 6.- Establecer políticas y revisiones al esquema de establecer los precios PVP.

Los resultados del año 2014, 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 2015

Atentamente,



Ing. Teodoro Jaramillo G.

COORDINADOR GENERAL

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A.