

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

EJERCICIO ECONOMICO 2016

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 2016.

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 2016 la compañía RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A. Logra obtener un resultado positivo en las cuentas del Balance General pero existe una caída notable con respecto a lo obtenido en el año 2015. El Activo Corriente ha disminuido en un 5,68%, el Patrimonio se incrementó en un 4.93% y las utilidades tuvieron una disminución del 66,94%.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2016 decrece en un 24.23% con relación al año 2015.

Los gastos se han incrementado de un 28.03% sobre las ventas a un 31.31%, esto se debe fundamentalmente a la ayuda por bono solidario para las provincias de Esmeraldas y Manabí; incremento de nómina y a gastos de arriendo de nuestros locales comerciales entre otros así como al no cumplimiento del presupuesto de ventas. El costo de ventas ha pasado de ser el 62.00% en el 2015 al 64% en el 2016.

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

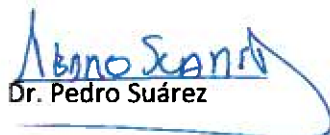
1.- Mejorar la comunicación interna en la empresa para minimizar los errores entre departamentos potencializando y agilitando de manera oportuna los entregables y resultados.

- 2.- Presupuestar las ventas por sucursales para poder tener una visión clara del rendimiento de cada una.
- 3.- Presupuestar los gastos de la empresa con el objetivo de generar claridad y límites en cada departamento y de esta manera realizar gastos controlados y necesarios.
- 4.- Se tiene que poner mucha atención en el capital de trabajo de la empresa (inventarios-cartera) realizando un control diario de los créditos otorgados y una reingeniería completa de la bodega principal.
- 5.- Elaborar el manual de procesos conjuntamente con políticas claras de la empresa.
- 6.- Direcccionar al departamento de talento humano en los subprocesos que competen a este departamento para contar con personal; capacitado, evaluado e incentivado en sus labores.
- 7.- Potencializar las ventas a distribuidores y clientes finales con promociones llamativas comunicadas efectivamente por el departamento de mercadeo.

Los resultados del año 2016, 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 2017

Atentamente,



Dr. Pedro Suárez

COORDINADOR GENERAL

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A.