

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

**EJERCICIO ECONOMICO 2017**

**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 2017.

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 2017 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 2016. A pesar que el Activo Corriente ha incrementado en un 9.72%, el Patrimonio se incrementó en un 5.41% y las utilidades tuvieron un incremento del 25.72%.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2017 se incrementa en un 6.02% con relación al año 2016

Los gastos se han incrementado de un 31.31% sobre las ventas a un 33.46%, esto se debe fundamentalmente al incremento de nómina y a gastos de arriendo de nuestros locales comerciales, trámites registros sanitarios, entre otros así como al no cumplimiento del presupuesto de ventas. El costo de ventas ha pasado de ser el 62.00% en el 2016 al 61.22% en el 2017.

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.

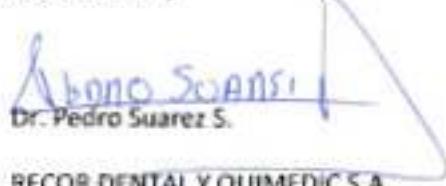
6.- Direccionar al departamento de talento humano en los subprocesos que competen a este departamento para contar con personal capacitado, evaluado e incentivado en sus labores.

7.- Potencializar las ventas a distribuidores y clientes finales con promociones llamativas comunicadas efectivamente por el departamento de mercadeo.

Los resultados del año 2017, 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, marzo del 2018

Atentamente,

  
Dr. Pedro Suarez S.

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A.