

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

EJERCICIO ECONOMICO 2018

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 2018.

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 2018 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 2017. A pesar que el Activo Corriente ha incrementado en un 22,03%, el patrimonio se incrementó en un 19,90% y las utilidades tuvieron un incremento del 484,56%.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2018 se incrementa en un 63,26% con relación al año 2017.

Los gastos han disminuido de un 33,46% sobre las ventas a un 23,88%, esto se debe fundamentalmente al crecimiento en ventas puesto que este año se ganó una licitación con el Ministerio de Salud Pública y al control del gasto en logística, fletes y otros a pesar que hemos arrendado un nuevo local comercial, trámites de registros sanitarios, entre otros. El costo de ventas ha pasado de ser el 61,22% en el 2017 al 62,16% en el 2018.

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

1. Establecer una estrategia de reducción de gastos y nómina
2. Implementar el departamento de Auditoría Interna
3. Optimizar el inventario con la mayor rotación posible
4. Elaborar y/o consolidar el manual de procesos conjuntamente con políticas claras de la empresa.
5. 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.
6. Los presupuestos de ventas deben hacerse por línea y estos a su vez por vendedor
7. Potencializar las ventas a distribuidores
8. Implementar el área de Mercadeo y Comercio Electrónico
9. Desarrollar promociones mensuales a clientes finales y distribuidores comunicadas efectivamente por el departamento de mercadeo.
10. Desarrollar la presencia de la empresa con locales en provincias para maximizar la venta de mostrador
11. Implementar el área de Servicio al cliente y gestión de Postventa telefónica para gestionar ventas telefónicas, control y seguimiento de servicio técnico, control y seguimiento de fuerza de ventas, recuperación de cartera
12. Mejorar la comunicación interna en la empresa para minimizar los errores entre departamentos potencializando y agilitando de manera oportuna los entregables y resultados.

Cuenca, marzo 2019

Atentamente,

Eco: Philip Calderon L.

COORDINADOR GENERAL

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A.