

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

EJERCICIO ECONOMICO 2019

### Señores Accionistas:

En mi calidad de Coordinador 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 2019.

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 2019 la compañía RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A, logra obtener un resultado positivo en las cuentas del Balance General.

### DATOS CENTRALES:

**Activo Corriente** \$11.440.296

**Total Pasivo** \$ 5.889.674

**Total Patrimonio** \$ 6.997.335

**Total Pasivo y Patrimonio** \$12.887.009

En cuanto a los Ingresos, el movimiento del año 2019 fue de \$9.594.752.

Los gastos de la empresa fueron \$3.864.497 (Gasto de Administración y Ventas) un 40,27%.

Las utilidades antes de participaciones e impuestos fueron \$292.751

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

1. Establecer una estrategia Comercial para incrementar las ventas.
2. Controlar los gastos de ventas (comisiones)
3. Reducción de gastos y nómina.
4. Implementar el departamento de Auditoría Interna.
5. Optimizar el inventario con la mayor rotación posible.
6. Elaborar y/o consolidar el manual de procesos conjuntamente con políticas claras de la empresa.
7. Los presupuestos de ventas deben hacerse por línea y estos a su vez por vendedor.
8. Potencializar las ventas a distribuidores.
9. Implementar Comercio Electrónico.
10. Desarrollar la presencia de la empresa en 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 agilizando de manera oportuna los entregables y resultados.

Cuenca, Marzo 2019.

Firmado:

Econ. Philip Calderón L.

COORDINADOR GENERAL

RECOR DENTAL Y QUIMEDIC S.A.