

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2012:

A los señores socios:

El año 2012, un año complicado por los cambios en los sistemas del Servicio de Rentas Internas, ya que el cálculo del anticipo de Impuesto a la renta en nuestra situación una vez más, es totalmente diferenciado con relación al veinte y tres por ciento que es el porcentaje de impuesto para este año; Además este año ya debimos aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que son medidas bastante duras para nuestra situación económica y, el aspecto competitivo, donde hay grandes descuentos que los proveedores nacionales entregan a los clientes y nosotros no podemos igualarnos a ellos, por más que se realicen programas para contar con la fidelidad, inclusive con costos adicionales y la respuesta de los clientes no es la esperada.

La recuperación de cartera es complicada por el entorno económico en general, por lo que tuvimos que realizar un crédito al Banco del Pichincha por el valor de Ciento cincuenta mil dólares en diciembre para poder cumplir con las obligaciones crediticias con nuestros proveedores.

Espero en el año 2013 continuar realizando las actividades de forma eficiente, tratando de contar con clientes que deseen trabajar en equipo para beneficio de las dos partes, para lo cual se contrató una persona más para las entregas y así brindar un servicio eficiente y oportuno.

En el nuevo año tenemos que cristalizar el sueño de tener productos propios, como es el caso del Mentol Davis, también queda el reto de poder calificar más productos para cotizar al sector público.

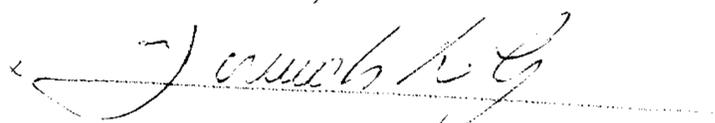
Se ha analizado que los clientes devuelven cantidades importantes de productos por próximo vencimiento, por lo que en el año 2013 realizaremos

cambios en nuestro sistema operativo para poder controlar estas devoluciones y disminuir gastos que se presentan por esta actividad.

Como todos los años en este también se realizará capacitaciones a nuestro personal para ser más eficientes, de la misma manera a los clientes para contar con su fidelidad y no vayan con otros proveedores, como también abrir nuevas zonas a nivel nacional para incrementar o mantener los niveles de ventas.

A pesar de todo lo señalado anteriormente, vamos a continuar con una actitud positiva para hacer frente a las dificultades que se sigan presentando.

Atentamente,



Dr. José Verdezoto G.
GERENTE