

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

A LOS SEÑORES SOCIOS Y ACCIONISTAS DE ORTOMET S.A.

Por medio de éste me permito informar a ustedes los aspectos más relevantes ocurridos en el período comprendido entre el 1 de enero y 31 de diciembre del año 2014.

Durante el 2014, se mejoró la participación de ORTOMET S.A. en el mercado. Prueba de ello son los resultados obtenidos en este año contable, no en la magnitud que esperábamos, pero se logró mejorar significativamente en relación con el ejercicio anterior, particularmente en los productos de 3M y consumibles que importamos nosotros. Esto se ajusta al criterio de crecer en ventas principalmente con consumibles por la recurrencia de compra que se va consiguiendo de parte de varios clientes.

Otro aspecto que nos permitió crecer es haber incorporado a nuestro portafolio las marcas: Distel del Reino Unido, Hanon de China, Imec de Alemania, Miele de Alemania y Milkotronic de Bulgaria. De todas ellas hicimos al menos una venta con la consecuente importación.

El esfuerzo para el año 2015 seguirá encaminado al mejoramiento continuo por la vía de tener para ofrecer un portafolio muy completo y variado que nos permita resultados cada vez mejores año tras año.

Además, se hizo un recambio completo del personal dados los problemas que se habían venido observando los años anteriores, con lo cual entre otros aspectos se ha conseguido mejorar el ambiente interno, ayudado con el desarrollo de varias pequeñas reuniones de integración en las que participó todo el personal.

Los libros, registros, formularios y archivos contables han sido llevados conforme a las normas de contabilidad generalmente aceptadas, cumpliendo con las disposiciones emanadas por los organismos de control: Superintendencia de Compañías, Ministerio de Finanzas y Servicio de Rentas Internas.

Una vez cerrado el ejercicio económico del año 2014, se puede observar que la compañía ORTOMET S.A. tuvo una utilidad de DIEZ Y OCHO MIL DOSCIENTOS TREINTA Y CUATRO CON 10/100 DÓLARES (US \$ 18,234,10). Incuestionablemente la empresa mejoró significativamente sus resultados en relación con los del año anterior.

Para el año que comienza necesitamos mejorar los rendimientos por el mecanismo de incrementar las ventas y mejorar el soporte pos-venta a los clientes. Para ello reforzaremos el trabajo en el DMQ y sus alrededores contratando un/a vendedor/a técnico/a y además trataremos de establecer una pequeña agencia en la ciudad de Guayaquil, con al menos un/a vendedor/a.

Otras dos estrategias serán: una, la de buscar otros productos relacionados con los que ya tenemos en nuestro vasto portafolio y que sean deseablemente consumibles; dos, comenzar a trabajar ofertas en "Compras Públicas", para lo cual ya se está entrenando a una persona para atender esto y "ventas internas".

Los estados financieros están a sus órdenes, donde podrán verificar lo expuesto.

Para concluir quiero expresar a ustedes mi agradecimiento por la confianza en mí depositada durante este período.

Atentamente,



Sr. Mario A. Prrego Brito
Gerente General

Quito, a 24 de abril del 2015