

INFORME ANUAL DE GERENTE DE DIPROMEDICO S.A.

EJERCICIO ECONOMICO 2014

Señores Accionistas:

En mi calidad de Coordinador General de DIPROMEDICO 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 2014.

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 2014 la compañía DIPROMEDICO S.A. Logra obtener el siguiente resultado en las cuentas del Balance General con respecto al obtenido en el año 2013. El Activo Corriente ha disminuido en un 28.83% el Patrimonio se incrementó en un 1.51% y las utilidades tuvieron una disminución del 94.59%.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2014 disminuyó en un 50.95% con relación al año 2013

Los gastos han disminuido de un 19.10% sobre las ventas a un 14.04%, esto se debe al control del gasto. El costo de ventas ha pasado de ser el 69.80% en el 2013 al 86.78% en el 2014.

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

- 1.- Continuar con el plan de reingeniería financiera, orientada a disminuir el capital de trabajo (cartera más inventarios), a fin de lograr que el mismo rote un mayor número de veces en el año, tornando a la empresa más rentable.
- 2.- Seguir trabajando en una reingeniería de gastos de manera que se logre disminuir el impacto de los mismos en los resultados.
- 3.- Buscar mejorar la rentabilidad de los productos a través del crecimiento de las ventas en las sucursales propias donde se puede lograr mejor precio de los mismos.

4.- Armar un plan de Mercadeo tanto para la línea odontológica como médica, para el período abril 2015, marzo 2016.

5.- Fortalecer el plan de control interno

6.- Establecer políticas y revisiones al esquema de establecer los precios PVP.

Los resultados del año 2014, 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, abril del 2015

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, consisting of a series of loops and a long horizontal stroke, positioned above the printed name.

Ing. Teodoro Jaramillo G.

COORDINADOR GENERAL

DIPROMEDICO S.A.