

INFORME ANUAL DE GERENTE DE DIPROMEDICO S.A.

EJERCICIO ECONOMICO 2017

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 2017.

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 2017 la compañía DIPROMEDICO S.A. Logra obtener el siguiente resultado en las cuentas del Balance General con respecto al obtenido en el año 2016. El Activo Corriente ha disminuido en un 26.46%, el Patrimonio se ha disminuido en un 4.72% y el resultado nos da una pérdida de USD 54.231,16.

En cuanto a los ingresos, el movimiento del año 2017 disminuyó en un 54,62% con relación al año 2016.

Los gastos se han incrementado de un 16,35% sobre las ventas a un 19,36%, esto se debe al fundamentalmente al incremento de nómina y a gastos de arriendo de nuestro sistema operativo y gastos por mantenimiento e instalación de equipos de rayos X, entre otros así como al no cumplimiento del presupuesto de ventas. El costo de ventas ha pasado de ser el 91,24% en el 2016 al 90,81% en el 2017.

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

- 1.- Mejorar la comunicación interna en la empresa para minimizar los errores entre departamentos potencializando y agilizando de manera oportuna los entregables y resultados.
- 2.- Presupuestar las ventas por sucursales para poder tener una visión clara del rendimiento de cada una.

- 3.- Presupuestar los gastos de la empresa con el objetivo de generar claridad y límites en cada departamento y de esta manera realizar gastos controlados y necesarios.
- 4.- Se tiene que poner mucha atención en el capital de trabajo de la empresa (inventarios – cartera) realizando un control diario de los créditos otorgados y una reingeniería completa de la bodega principal.
- 5.- Elaborar el manual de procesos conjuntamente con políticas claras de la empresa.
- 6.- Direccional al departamento de talento humano en los subprocesos que competen a este departamento para contar con personal capacitado, evaluado e incentivado en sus labores.
- 7.- Potencializar las ventas a distribuidores y clientes finales con promociones llamativas comunicadas efectivamente por el departamento de mercadeo.

Los resultados del año 2017, 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 y obtener un resultado positivo.

Cuenca, marzo del 2018

Atentamente,



Dr. Pedro Suarez S.

DIPROMEDICO S.A.