

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL
EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
PROTRAUMA S.A. PRODUCTOS TRAUMATOLOGICOS**

Señores Accionistas:

De conformidad con lo establecido en la Normativa Legal y los Estatutos Sociales de la compañía Protrauma S.A. Productos Traumatológicos; dentro de las atribuciones del Gerente General, tengo a bien presentar el Informe anual de actividades correspondiente al año 2018,

Información sobre hechos más relevantes producidos durante el ejercicio:

Principales actividades y logros:

- Se realizó una alianza estratégica temporal con otras empresas, cuya utilidad permitió compensar la pérdida causada porque ciertos clientes no renovaron los contratos de mantenimiento en el 2018.
- En las otras líneas se logró mantener las ventas de años anteriores.
- Desde el año 2018 se empezó con el trabajo para certificar a la empresa en con Buenas Prácticas de Almacenamiento, Transporte y Distribución de dispositivos médicos.

Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio:

Los estados financieros de la compañía reflejan el estado en que se halla la misma y los mismos se encuentran respaldados por los informes económicos presentados en los organismos de control tales como Servicio de Rentas Internas y Superintendencia de Compañías.

Para el 2018, la empresa obtuvo ingresos por US\$ 2.813.798,27 y la utilidad disponible para la junta de accionistas es de USD 77.924,84. Este bajo margen de utilidad se debe a que se tuvo que dar de baja material de inventarios y que por el estado del mercado, el precio de venta de los insumos de traumatología bajó y se está vendiendo los productos con un margen de utilidad muy bajo y adicionalmente dos clientes importantes no renovaron durante el año 2018 los contratos de mantenimiento.

Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Al igual que en años anteriores, considero necesario que, durante el nuevo ejercicio económico, la compañía ponga énfasis en el aumento de ventas y un mejor control interno para evitar pérdidas innecesarias, así como terminar de

implementar la certificación de Buenas prácticas de Almacenamiento, Transporte y Distribución.

Se recomienda buscar nuevos clientes y alianzas, para afianzar la posición de la compañía en el mercado nacional, así como optimizar la gestión de cobranzas para la recuperación de cartera, la cual se encuentre elevada.

Quito DM, 18 de abril de 2019.

Atentamente,


Shirin Werle
GERENTE GENERAL
CC. 1707239651