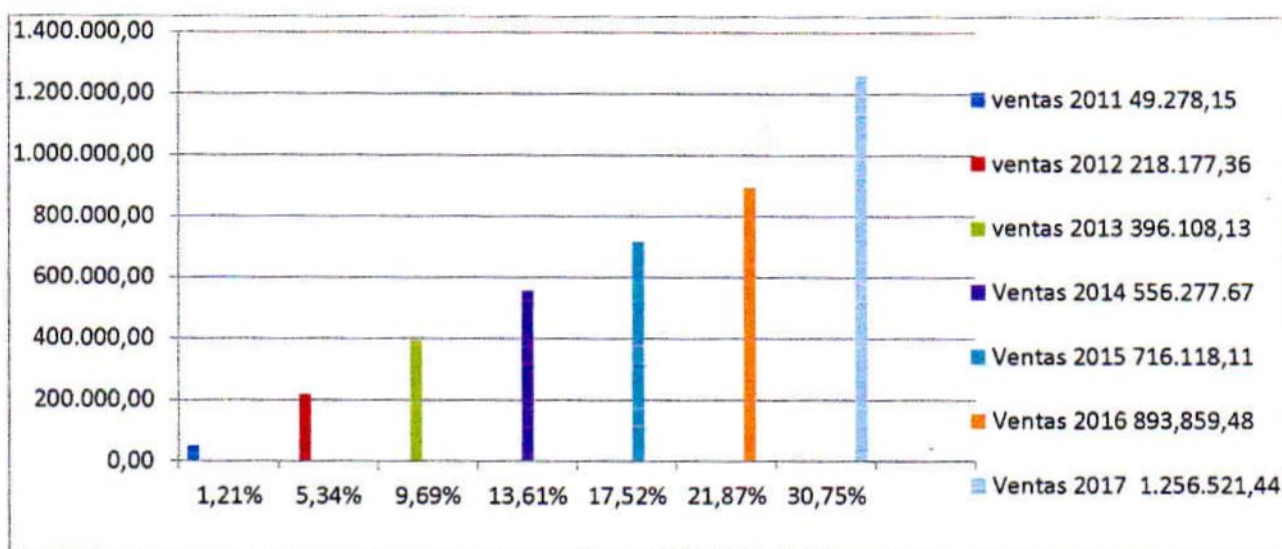


INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2017

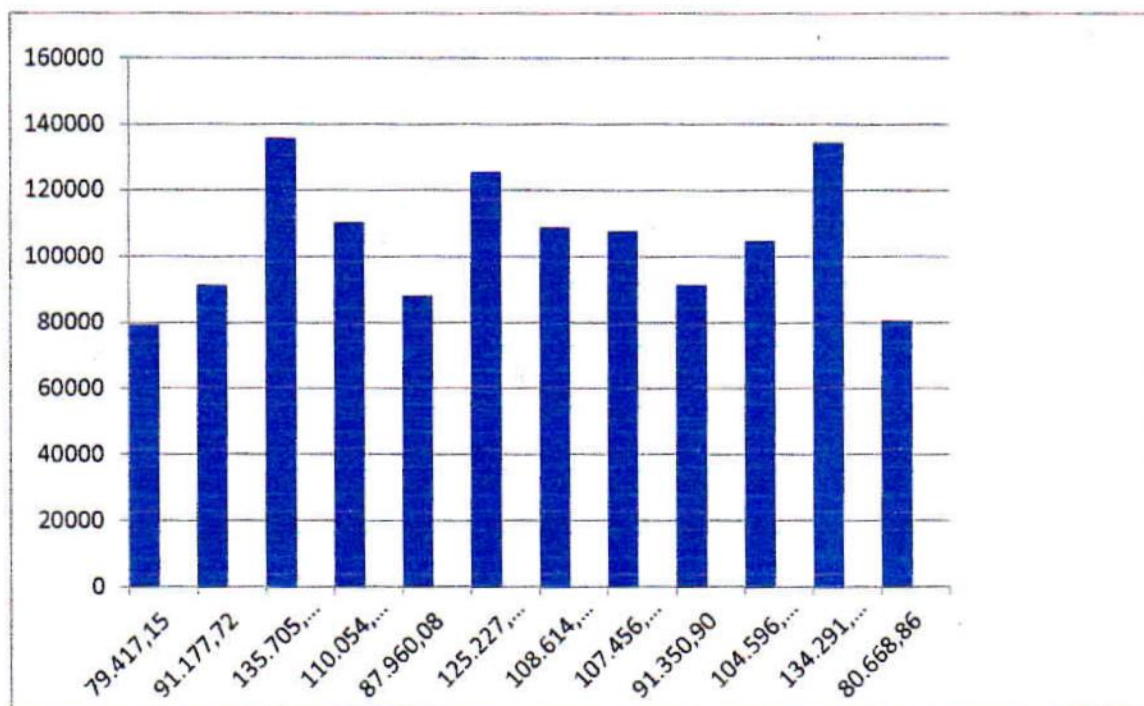
Cuenca, 26 de marzo del 2018

VENTAS

Durante el ejercicio económico del año 2017 la compañía a la que represento K&I Equipo Medico Cia. Ltda., ha manejado una buena política de ventas ganando mercado y de esta manera incrementando clientes y ventas por este motivo es que las ventas del año en mención fueron de USD\$ 1.256.521,44 y según se muestra en grafico adjunto tuvimos un crecimiento del 8.88% en relación al año 2016.



Ventas por Meses



Como se puede notar la compañía en los últimos años alcanzado un fuerte crecimiento en el mercado nacional ya que nuestros clientes potenciales se encuentran en la ciudad de Quito, Guayaquil y Cuenca

Hemos tenido que trabajar arduamente en equipo para poder conseguir la mayor cantidad de clientes potenciales que nos efectúen pedidos significativos y así de esta manera conseguir nuestros objetivos en ventas.

CARTERA

En lo que se refiere a la cartera de clientes también ha existido un incremento en relación al año anterior, como siempre hemos recalcado nuestra empresa dentro de sus políticas de ventas tiene establecido la venta a Distribuidores a nivel nacional por ese mismo hecho las ventas no pueden realizarse al contado y es así que en muchos de los casos hemos tenido que subir de 30 días a 60 días de crédito y en otros casos hasta 90 y 120 días de crédito. Algo que es muy importante destacar es que durante el año 2017 hemos tenido que establecer estas políticas de crédito extenso por la situación económica que está atravesando el País en vista de que nuestro clientes realizan transacciones con el Gobierno y los pagos no los están realizando a tiempo y a su vez ellos no pueden cumplir con los tiempos establecidos.

Además dentro del tema de cartera cabe indicar que existen clientes con problemas de pago, los mismos que detallo a continuación, y que durante el año 2018 debemos tomar decisiones para dar de baja estos valores.

CLIENTE	TIEMPO VENCIDO	VALOR	OBSERVACION
Ana Cristina Rodriguez	600	1.113,71	cliente fuera ciudad
Cecilia Buitron	580	2.030,77	Inpago
Medical Cubacenter	480	2.071,07	Inpago
Sonia Salcedo	580	1.547,51	Inpago
Susan Coello	920	8.785,27	cliente demanda
Braulio Chimbo	240	4.084,85	cliente estafa

19.633,18

EMPLEADOS

En lo referente a los empleados, durante el año 2017 hemos tratado de que los empleados se sientan contentos y retribuidos por los trabajos a ellos encomendados, se hizo retribuciones en el mes de diciembre y se ha tratado de cumplir con los pagos que establece la ley en las fechas decretadas por las autoridades del país, además en este año nos vimos en la obligación de contar con la colaboración de una persona para el área de contabilidad y el área de bodega.

CUENTAS POR PAGAR NO CORRIENTES

Durante el año 2017 se mantuvo el crédito otorgado por el Banco del Pichincha por el valor de USD\$ 225.000,00 estos valores nos han servido para poder incrementar nuestros stock de inventarios, así como también los créditos que yo he otorgado a la compañía han permitido que la misma pueda seguir creciendo.

SISTEMA CONTABLE Y CAMBIOS TRIBUTARIOS

Durante el año 2017 a finales del mismo la compañía tuvo que realizar cambios en el sistema contable, ya que el anterior nos quedaba muy obsoleto para los controles que necesitamos ejercer debido al crecimiento que hemos obtenido durante este año.

Además de acuerdo a leyes y reglamentos implementados por el Servicio de Rentas internas la compañía a la que represento, debía aplicar Facturación Electrónica y esto nos hizo tomar la decisión de adquirir un nuevo sistema que ayude en la parte contable a facilitar el trabajo.

METAS

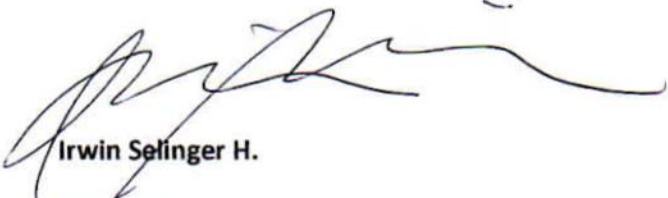
Una de nuestras metas durante el año 2017 ha sido seguir buscando clientes potenciales e incluso en el área de la costa se ha tratado de implementar nuestro producto no solo en farmacias sino en locales donde se vende otros productos.

Durante el año 2018 nuestra meta está encaminada a buscar nuevas plazas de ventas, e incluso se ha realizado la compra de un camión más grande para nosotros mismos realizar la repartición de los productos a nivel costa, y el camión pequeño se piensa vender al asesor de Guayaquil para que pueda realizar su trabajo y haga más publicidad de nuestra compañía.

Esperando contar con la colaboración y apoyo de todos los que formamos parte de esta empresa, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,

K&I EQUIPO MEDICO CIA. LTDA.



Irwin Selinger H.
GERENTE.