

INFORME DE GERENCIA GENERAL
ASOFARMADIS DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA CIA LTDA
PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

A LOS SEÑORES SOCIOS

1). ANTECEDENTES.-

Este es el quinto año de operaciones de la Empresa, los resultados en general son satisfactorios.

El mercado farmacéutico, es muy competitivo, sin contar con el control y regulaciones estatales que establecen los precio oficiales, así como el margen de rentabilidad, lo que implica un mayor esfuerzo de día a día para mantenernos, y poder crecer, como es el anhelo y aspiración legítima de quienes hacemos la Empresa.

2).- INVERSION

A pesar de los esfuerzo realizados, la inversión en productos que se mantiene en inventarios es la mayor después de la cartera de clientes (\$ 272.584,29) tanto en la Matriz, así como en la Farmacia, debido a la variedad de productos que son necesarios mantener en stock para atender los requerimientos de nuestros clientes, esto evidentemente produce una disminución de la liquidez inmediata de la Compañía y en ciertos momentos nos complica el cumplir con oportunidad las obligaciones con nuestros proveedores, sin embargo hemos logrado mantener la confianza de ellos, y las operaciones comerciales se desenvuelve con normalidad.

En este período a pesar de lo expuesto, no hemos recurrido a las instituciones financieras locales como en ocasiones anteriores. Los recursos de terceros de largo plazo que se obtuvieron en periodos anteriores, permitieron la estabilidad financiera de la Empresa.

3).- RESULTADOS.-

Los resultados se presentan así:

Las Ventas netas por el año 2015 son de \$ 1'314.413,10, incrementa en \$ 146.839.90 respecto a las ventas del año 2014, en porcentaje el incremento es del 12,57%.

Los Costos y gastos totales del 2015 son de \$ 1'271.539,82

La Utilidad del Ejercicio del año 2015 es de \$ 42.873,28, la participación del 15% a los trabajadores es de \$ 6.430,99 y el impuesto a la renta causado es de \$ 9.498.35

Los resultados de la gestión por este período son buenos por cuanto se superó el incremento de ventas que estaba previsto entre un 5 a 10%, logrando un incremento real del 12,57%.



4).- ADMINISTRACIÓN

Los sueldos, los pagos a la seguridad social, así como el pago de impuestos fiscales, municipales, gastos por servicios, proveedores y otros fueron satisfechos oportunamente. Lo que implicó un manejo muy cauteloso del flujo de efectivo.

En la parte administrativa, se debe reforzar el control interno. Se debe disponer con mayor oportunidad de la información contable financiera, para la toma de decisiones.

A pesar de los esfuerzos realizados, las operaciones normales exigen el mantener stock de inventarios altos como se mencionó anteriormente, por lo que fue difícil disminuir este rubro, sin embargo en este nuevo periodo se hará énfasis en mantener el nivel adecuado de existencias.

La recuperación de cartera en este período mejoro, pero aún es necesario realizar una gestión más efectiva con aquellas cuentas de clientes retrasadas de periodos anteriores, para lo cual se re-estructura el departamento financiero para recibir un mayor apoyo en este campo.

Se realizó la venta del camión Kia turbo diesel por cuanto su capacidad es sobre dimensionada para nuestras necesidades y por los requerimientos legales de contar con licencia profesional. A cambio de ello se adquirió la Furgoneta Chevrolet N300 modelo 2012 que se encuentra en perfectas condiciones.

5).- PROYECCIONES

Para el nuevo período 2016,

Se espera que al año 2016, aun cuando es un año con muchas dificultades económicas a nivel país, se espera alcanzar un crecimiento, entre un 15% más de ventas, se proyecta una venta de \$ 1'511.000,00 anuales.

También se deben optimizar los costos y gastos, evitando contingencias para lo que se toman las medidas de seguridad necesaria, tanto con el servicio de seguridad de monitoreo, así como con la contratación de pólizas de seguros.

Hasta aquí el informe de gerencia, respecto de período 2015.

Atentamente,



Sr. Galo Daniel Sarabia Romero.
GERENTE GENERAL