

INFORME DE GERENCIA GENERAL
ASOFARMADIS DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA CIA LTDA
PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

A LOS SEÑORES SOCIOS

1). ANTECEDENTES.-

En este período los resultados obtenidos por la Empresa, se presentan satisfactorios en el desarrollo de las actividades comerciales, por el incremento en las ventas, y por haber logrado una mayor participación en las ventas del sector público, mediante el portal de compras públicas.

Lo mencionado anteriormente se debe a que la Gerencia Comercial participo directamente en estos clientes coordinando estas tareas comerciales con el departamento de ventas y así lograr los resultados que se muestras a continuación.

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

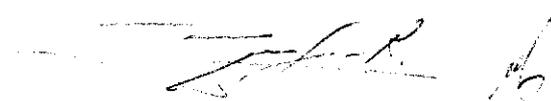
La inversión en productos que se mantiene en inventarios es la mayor (\$ 428.468.38) comparativamente con el periodo anterior, registra un incremento en un 62%, esto se debe a la variedad de productos que son necesarios mantener en stock y el costo de oportunidad de varios de ellos de alta rotación (tales como apronax, lemonflu, finalin, femen, PH lac infantil jabón, umbrella, suncare) 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 hemos recurrido a las instituciones financieras locales para obtener recursos adicionales por \$ 40.000,00 financiado a 18 meses y que se cumple oportunamente con los pagos.

En este período se recibieron dos créditos adicionales de contratos a mutuo para el incremento de las operaciones por \$ 30.000. Estos recursos de terceros son de corto plazo.

Otros que se obtuvieron en periodos anteriores de largo plazo, permiten la estabilidad financiera de la Empresa.

Esto es el reflejo de la confianza que proyecta la Empresa en todos los ámbitos en los que se desarrolla.



3).- RESULTADOS.-

Los resultados se presentan así:

Las Ventas netas por el año 2017 son de \$ 1'620.287,57, incrementa en \$ 62.611,32 respecto a las ventas del año 2016, en porcentaje el incremento es del 3.86%. Aun cuando existe un incremento en las ventas para este periodo, este es menor al del año 2016 que fue de 15,62%.

Los Costos y gastos totales del 2017 son de \$ 1'581.846,45. Se debe tomar en cuenta que el costo de ventas incrementa en relación al periodo anterior, lo que lógicamente influye en la disminución del margen de contribución. De la misma manera los gastos tienen un incremento de \$ 9.349,65 en gastos de viaje y movilización, respecto del año 2016.

La Utilidad del Ejercicio del año 2017 es de \$ 40.025,77, la participación del 15% a los trabajadores es de \$ 6.003,87 y el impuesto a la renta causado del periodo es de \$ 9.432,60.

Los resultados de la gestión por este periodo son aceptables, por cuanto se esperaba un incremento de ventas en un 15%, sin embargo en realidad solo se logró un crecimiento del 3,86%. Esto contrasta con la inversión que tenemos en inventarios que alcanzo un incremento del 62% respecto del año anterior, lo que es importante que lo consideremos y tengamos en cuenta para la toma de decisiones respecto de las adquisiciones para el nuevo ejercicio económico.

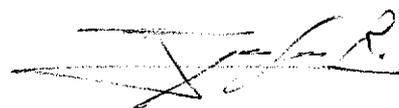
4).- ADMINISTRACIÓN

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 implica un manejo muy prudente del flujo de efectivo.

En la parte administrativa, se mejora el control interno, realizando una gestión más activa de cartera, comprometiendo al equipo de ventas conjuntamente con la colaboración del departamento financiero.

Sin embargo esta gestión requiere de mayor esfuerzo cada día, aún es necesario realizar una gestión más efectiva con aquellas cuentas de clientes retrasadas de periodos anteriores.

Se realizaron adecuaciones y ampliaciones tanto en la bodega, así como en las oficinas administrativas para un mejor desenvolvimiento del trabajo.



5).- PROYECCIONES

Para el nuevo periodo 2018, frente a la situación económica actual, así como a la expectativa del efecto que produzcan las nuevas políticas económicas implementadas por el gobierno de turno, así como las que se puedan dar en el transcurso de este nuevo periodo, se espera incursionar en una mayor participación de ventas en nuestro sector, y logremos un crecimiento sostenido en ventas, en el orden del 10%.

Hasta aquí el informe de gerencia, respecto de periodo 2017.

Atentamente,



Sr. Galo Daniel Sarabia Romero.
GERENTE GENERAL