

INFORME DE GERENTE PERÍODO 2016 (ENERO-DICIEMBRE)

Genética 3000 Efialt S.A.
Gonzalo Vorbeck
Gerente General

Ing. Roberto Cava
Dr. Richard Mancheno
Ing. Marcelo Rivera

El objeto de este informe es dar a conocer a los socios el desempeño general de la empresa Genética 3000 Efialt S.A. en el aspecto económico y de gestión durante el período ENERO a DICIEMBRE 2016. Para ello se utiliza el análisis de datos de gerencia y los reportes contables para sustentar dicha información.

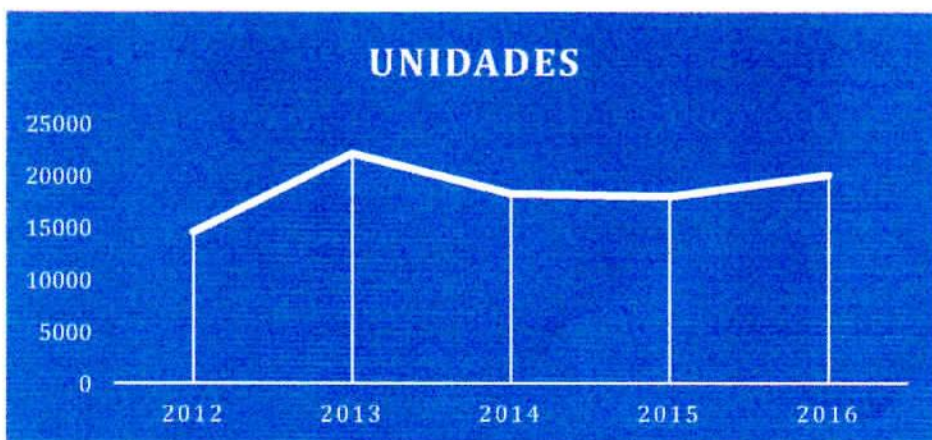
- I. INFORME ADMINISTRATIVO.
- II. ÁMBITO LABORAL
- III. ÁMBITO LEGAL Y TRIBUTARIO

INFORME ADMINISTRATIVO.- RENDIMIENTO FINANCIERO

La empresa se desempeñó con normalidad poniendo énfasis en el aparato de ventas que es algo que nos ha costado aumentar en los últimos años. Hemos llegado a superar el promedio de ventas del 2015, pero no conseguimos alcanzar nuestro objetivo de un promedio de 2,000 dosis mensuales. Nuestro promedio para el 2016 es de alrededor de 1600 dosis. En el año 2016 hemos logrado obtener ventas por USD 142,708.88. La venta efectiva de dosis, quitando los descuentos que se otorgan es de \$122,706.22 que comparado con el año 2015 tenemos un incremento. Se ha logrado una utilidad de \$6,567.66 que no refleja lo que quisiéramos, pero es positivo dentro de todo ya que este año tuvimos un incremento en gastos.

VENTAS

En cuanto a unidades vendidas, en el 2016 se logran colocar **20,002** dosis en el mercado vs. **17,799** dosis en el 2015. Este crecimiento de 2203 dosis, equivalente a un incremento del **12.37%**



Es importante notar que en el año 2014, de las ventas totales el 57% aproximadamente era realizada por distribuidores. En el 2015 las ventas totales por distribuidores disminuye a un 51%. En el 2016, el porcentaje vendido por los distribuidores se reduce a un 48% de la venta total. Vemos una tendencia a la baja. Esto a ha sucedido por una principal razón, hay menos distribuidores trabajando con nosotros. El aspecto positivo de esto es que dependemos menos de distribuidores, pero se debe encontrar el balance ya que los distribuidores si aportan al volumen que quisiéramos alcanzar.

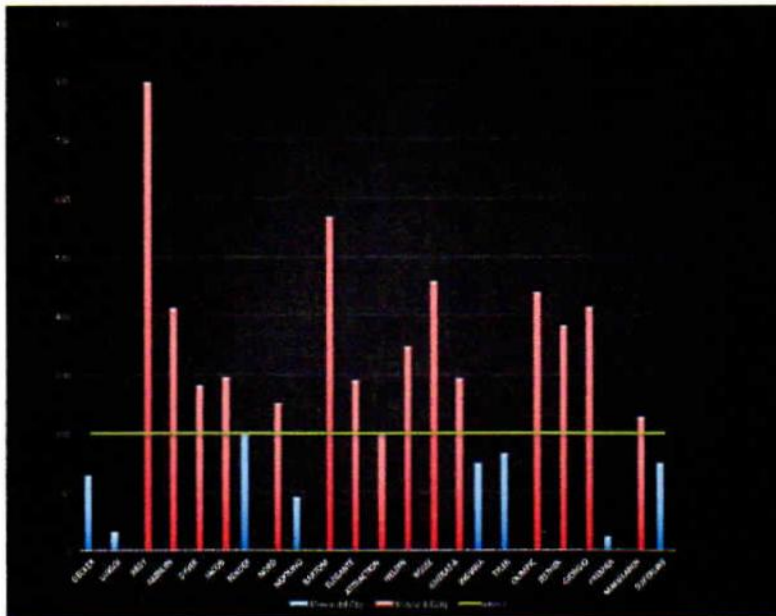


Los argumentos principales de los distribuidores para justificar estas reducciones siempre han sido:

1. Los descuentos eran mejores cuando se otorgaba el 40% del PVP
2. Dificultad en los cobros a los ganaderos
3. Competencia bien establecida
4. Precios más económicos de otras casas
5. Rechazo al producto nacional

INVENTARIO

En cuanto al inventario actual de nuestros toros:



Y aquí en orden descendente, los toros más vendidos del 2016:

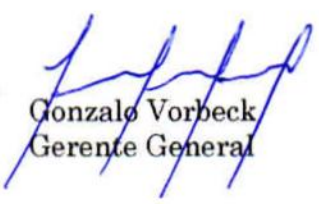


AMBITO LABORAL.-

En el aspecto laboral debo manifestar que la compañía trabajó con normalidad siempre optimizando los recursos por lo que puedo manifestar que la compañía no mantiene conflicto alguno con ninguno de nuestros colaboradores y todas y cada una de las obligaciones han sido canceladas oportunamente.

AMBITO LEGAL Y TRIBUTARIO.-

En el ámbito legal y tributario debo manifestar que la compañía a dado cumplimiento oportuno con todas y cada una de las obligaciones legales y tributarias y que actualmente nos encontramos al día ante nuestras entidades de control.



Gonzalo Vorbeck
Gerente General