

INFORME DE GERENTE PERÍODO 2017 (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 2017. 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 2016, y conseguimos alcanzar nuestro objetivo de un promedio de 2,000 dosis mensuales, lo cual es extremadamente positivo. En el año 2017 hemos logrado obtener ventas por USD 170,509. La venta efectiva de dosis, quitando los descuentos que se otorgan es de USD 157,120 que comparado con el año 2016 tenemos un incremento. Se ha logrado una utilidad de \$25,594.49 que refleja un buen ejercicio durante el año.

VENTAS

En cuanto a unidades vendidas, en el 2017 se logran colocar **22,922** dosis en el mercado vs. **20,002** dosis en el 2016. Este crecimiento de 2920 dosis, equivalente a un incremento del 15%



En el 2016 las ventas totales por distribuidores fue de un 48%. En el 2017, el porcentaje vendido por los distribuidores se reduce a un 37% de la venta total. Vemos una tendencia a la baja. Esto

a ha sucedido por una principal razón, se ha hecho un esfuerzo más constante en venta directa. Además encontramos que los distribuidores han vendido algo menos en volumen. 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.

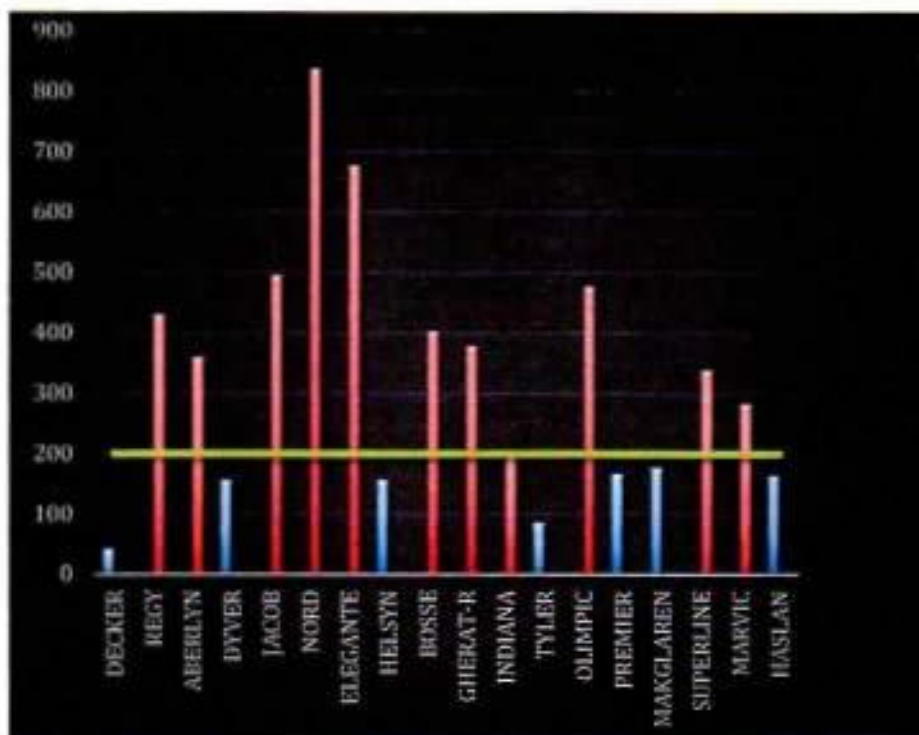


Los argumentos principales de los distribuidores para justificar estas reducciones siempre han sido:

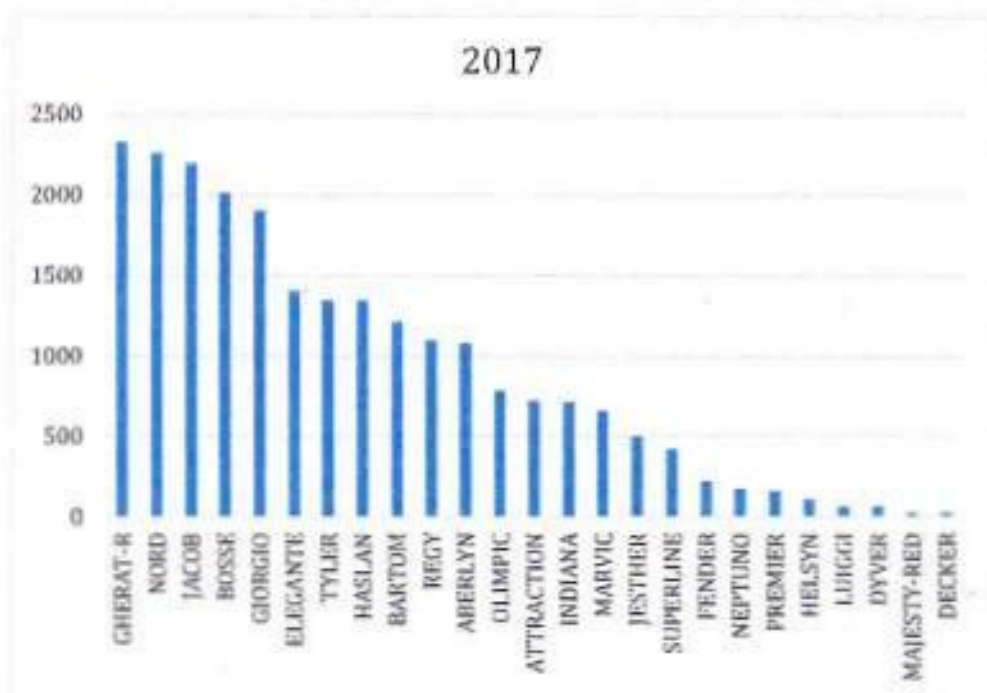
1. Los descuentos eran mejores cuando se otorgaba el 40% del PVP
2. Dificultad en los cobros a los ganaderos
3. Competencia bien establecida
4. Competencia desleal
5. Precios más económicos de otras casas
6. Rechazo al producto nacional

INVENTARIO

En cuanto al inventario actual de nuestros toros:



Y aquí en orden descendente, los toros más vendidos del 2017:



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

GENETICA 3000