

INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2019

Señores Accionistas:

Me permito poner a consideración de ustedes las principales actividades que se ha podido desarrollar en el ejercicio económico del 2019, como ustedes bien lo comprenden actualmente estamos trabajando con los productos que tiene nuestro proveedor Interroc S.A.

Debo manifestar que en este ejercicio la comercialización ha tenido muchos inconvenientes por el alza de precios y porque apareció en el mercado unas dos nuevas empresas que está entregando los mismos productos a un precio más bajo de lo que podemos ofrecer nosotros, como nos sucedió también el año anterior

Esto ha sido un problema muy serio que nos han quitado todos nuestros clientes a nivel nacional, a pesar de conversar con la gerencia de Interroc, no se ha logrado bajar los precios, por lo que la situación se ha tornado muy difícil de resolver, estando actualmente en una situación calamitosa.

La comercialización de cápsulas también ha tenido muchos inconvenientes, según nos han indicado los clientes, el Gobierno Central no les paga a tiempo por lo que han decidido no entregar el producto hasta que se nivele la situación, una empresa nos indicó que el Estado les debe más de 140 millones y que hasta la fecha no les cancelan.

La situación es bastante preocupante que me permitiría considerar la opción de cerrar la empresa, estoy haciendo averiguaciones a ver cuanto nos puede costar la cancelación de la empresa.

EFFECTOS DE COMERCIALIZACIÓN

En relación a las compras, podemos indicar que el presente ejercicio apenas hemos adquirido mercadería por un monto de \$ 8.024,50, más el inventario inicial de \$ 11.558,77 y menos el inventario Final de \$ 2.728.27 nos queda un costo de ventas de \$ 16.855,00 que representa un promedio mensual de 1.404,58

El total de ventas de este ejercicio es de \$ 20.351,00 en relación con el total de ventas del 2018 que fue de \$ 39.214.25 vemos que se ha vendido el 48.10 % menos con relación al ejercicio anterior, es un porcentaje de disminución bastante considerable que refleja la verdadera situación en la que estamos atravesando. Debemos considerar que, durante siete meses en todo el año no se ha vendido absolutamente nada por incidencia de la competencia y la baja de precios.

Depende naturalmente de la situación económica del país y de las condiciones que establece Farmacápsulas de Colombia que exige que todo pedido debe ser mínimo de 600 mil cápsulas

Por otro lado, que nos afecta directamente es la situación de nuestros clientes que no puede vender sus productos con la facilidad de antes.

RESULTADOS DE GESTION:

Activo Corriente 4.226.68 = 3.67

Pasivo Corriente 1.152.48

Este porcentaje, según la declaración al SRI, nos indica que tenemos un aceptable respaldo para cubrir cada dólar del pasivo, nos indica que todavía tenemos solvencia en la compañía.

En lo que se relaciona con las Gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación que suman \$ 5.117.26 que representa un promedio mensual de \$ 426.44 que es un valor aceptable y

demuestra que se los realiza con prudencia y veracidad sin exagerar en los gastos.

Dentro del análisis de los gastos debemos destacar que la empresa no tiene empleados en relación de dependencia, no se paga arriendo, solo debemos cubrir los gastos básicos de Luz, Agua, teléfono y combustibles que son los rubros más representativos del presente ejercicio

PERSPECTIVAS GERENCIALES:

La compra venta de productos de Interoc, como pasta de tomate, maicena, harina de mostaza y quebracho, más la compra local de Cápsulas al vacío, constituyen un rubro importante para la compañía, que aunque la utilidad en ventas es pequeña no deja de ser importante.

Si en verdad los precios han subido y muchos clientes se han pasado a la competencia, algo nos queda para seguir manteniendo el mercado local y Nacional.

Reitero al terminar ese informe, que debemos mantener las relaciones comerciales con Interoc ya que las importaciones de Cápsulas de Gelatina al Vacío, no lo podemos hacer nosotros por cuanto nos exigen el certificado de calificación y que implica tener un laboratorio para poder ser calificados en la Aduana del Ecuador.

En el presente ejercicio, apenas hemos entregado un pedido a la empresa Farbiopharma, mercadería adquirida como compra local, la utilidad es pequeña, pero se logra cubrir los gastos básicos y nos permite sobrevivir comercialmente con la finalidad de mantener nuestra empresa con prestigio y buen servicio.

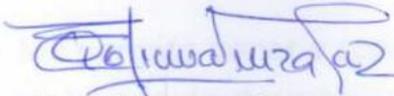
Espero que el presente informe, satisfaga los intereses de nuestra compañía y, que en el futuro tengamos algo importante que comentarles, por otro lado, solicito a ustedes señores accionistas una mayor colaboración para que nuestra empresa continúe en al mercado nacional y local.

INFORME DE GERENCIA

Quito, 21 de Febrero del 2020

AL EJECUTIVO EJECUTIVO DEL 2019

Atentamente,



Tatiana Vinueza Paz

Gerente General

Debo manifestar que en esta jornada la comercialización ha tenido muchos inconvenientes por el alza de precios y para el mes de febrero el mercado de las nuevas empresas que está entrando a un precio más bajo de lo que podemos decir nosotros, como en agosto del año anterior.

Esto ha sido un problema muy serio que nos ha costado muchos recursos a nivel nacional, a pesar de haberse dado la garantía de interés, no se ha logrado bajar los precios, por lo que la comercialización se ha vuelto un desafío estando actualmente en una situación crítica.

La comercialización de algunas también ha tenido muchos inconvenientes según nos han indicado los clientes, el Gobierno Central nos ha pedido que por lo que han decidido no entregar el producto hasta que se mejore la situación, una empresa nos indicó que el Estado les debe más de 140 millones y que hasta la fecha no los cancela.

De modo que es bastante preocupante que me permitan considerar la acción de cerrar la empresa, estoy recibiendo averiguaciones a ver cuánto nos puede costar la cancelación de la empresa.

EFFECTOS DE COMERCIALIZACION