

INFORME GERENCIAL 2019

CUENCA, 30 DE MARZO DEL 2020

ANTECEDENTES:

Dentro del informe entregado por el periodo 2018 en el cual se esperaba un crecimiento esperado en ventas de un 50% con respecto al año 2017, se pudo confirmar por los estados de cuenta y balance general un crecimiento de 102% el cual fue 411.986,65. Y tomando en cuenta que la empresa está en etapa de crecimiento y penetración en el mercado se decidió establecer un crecimiento conservador de crecimiento el cual se estableció en 25%, debido a que se iba incrementar varios productos dentro de la cartera a ofrecer a nuestros clientes actuales, así como incrementar nuevos clientes, ampliando así nuestra participación en el mercado.

RESULTADOS

Vistos los estados financieros del 2019 podemos determinar que el incremento de ventas con respecto al año anterior es de 605.370,27. correspondiendo este valor a un incremento del 47% superando la meta establecida que era de un 25%.

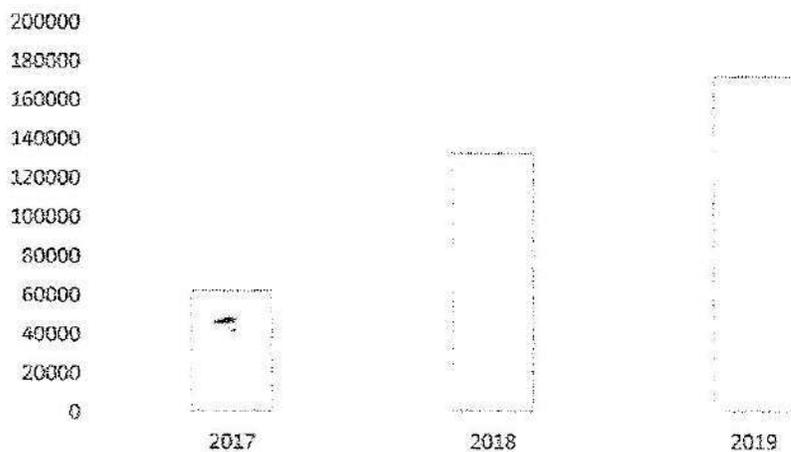
año	2016	2017	2018	2019
ventas	0	201426,10	411986,65	605370,27



Otro dato interesante que debemos analizar es el incremento en cuentas por cobrar que en el 2018 estuvo en 133.297,14, para el 2019 presento un incremento de del 30% llegando al valor de 172.944,56.

AÑO	2017	2018	2019
CXC	63151.11	133297.14	172944.56

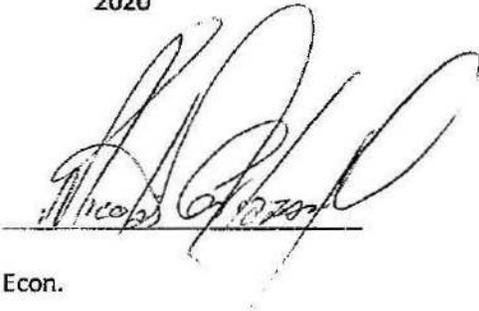
CUENTAS POR COBRAR



ESTRATEGIAS A SEGUIR

1. Debemos terminar la bodega para la calificación de las BPA, con ello incrementamos nuestro portafolio de productos y ofrecemos medicinas a nuestros clientes atendiendo un mercado en aumento.
2. Construir bodega de insumos para poder tener mas productos en stock y atender de mejor manera a nuestros clientes.
3. Buscar un vendedor para la línea de insumos permitiéndonos atender dos sectores nuevos para la empresa como es el sector dental y de veterinarias.
4. Buscar nuevos clientes que no sean contribuyentes especiales, ya que eso conlleva a tener retenciones en fuente e IVA muy altas, lo que nos resta liquidez y por ende flujo para el giro del negocio.
5. Buscar incrementar las compras para poder mejorar el precio de compra y así poder generar una utilidad extra en la venta
6. Buscar ingresar en el mercado de la importación de nuevos productos para satisfacer necesidades de los clientes

7. Con base a los años anteriores y tomando en cuenta la recesión económica por la cual atraviesa nuestro país, proponemos incrementar el volumen de ventas en un 20% para el año 2020



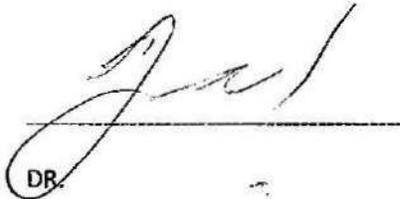
A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nicolas Cortazar', is written over a horizontal line.

Econ.

Nicolas Cortazar

GERENTE

APROBADO



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Andres Astudillo', is written over a horizontal line.

DR.

Andres Astudillo

PRESIDENTE