



**DISTRIBUIDORA**

**JOSE VERDEZOTO Cía. Ltda.**

José Vinuesa y Río Frío

Telfs.: 4024923-4024971

Cuenca- Ecuador

---

## **INFORME DE GERENCIA 2018**

Señores

Socios de Distribuidora José Verdezoto Cía. Ltda.

En el año 2018 se registró un incremento en ventas de 7.31% con relación al año 2017, cabe mencionar crecimos, pero se entregó más porcentaje de descuento a los clientes, para poder mantenernos dentro del mercado.

En Sanofi se reflejó un cambio de crecimiento importante en las ventas, con esfuerzo de la empresa tuvimos que tener dos Inventarios; Institucional y Normal .

En cuanto a los rebates de los laboratorios; en Sanofi Rx se ganó, a consecuencia de un inventario muy elevado por lo que genera costos en la empresa, En Sanofi CHC también se ganó, en Glaxo en algunos meses se ganó en otros no se llegó a los objetivos planteados, en el segundo trimestre sólo se ganó el 1% del 3% que da el Laboratorio, en Julio y en Diciembre no se ganó en Glaxo OTC .

En Abbott en este año se ha incrementado considerablemente las ventas hechas a Farmasol.

En Bayer Pharma nuevamente se retomó las relaciones comerciales, para poder vender a Farmacias.

En Bayer OTC por decisión del laboratorio nos retiran la línea y consideran a un nuevo distribuidor, pero en Agosto nuevamente retomamos las relaciones comerciales.

Finalizamos las relaciones con Merck Sharp & Dohme (MSD) en el año 2016, por lo que quedó valores correspondientes a devoluciones por expirados, los mismos que en este año fueron recuperados.

En este año se dieron algunos cambios con respecto a proveedores de inventarios, se registraron nuevas oportunidades de ventas con el ingreso de nuevos laboratorios como: Berkana Farma, Servier, James Brown, Kronos, a final de año se adquirió la Línea propia de Quifatex.

En este año no se ha tenido ningún crédito bancario, pero se adquirió un préstamo de \$35000 a una tasa de interes del 6% anual menor a la tasa banco.

Se hizo la apertura de cuenta en la coperativa Jep, para poder tener mejor cobertura en cuanto a cobranza y dar un mejor servicio a nuestros vendedores y clientes.

Se adquirió un nuevo vehiculo para las entregas para cumplir con la normativa establecida exigida por Arcsa y así renovamos cada vez el parque automotor de la empresa.

Se obtuvo la certificacion de buenas prácticas de almacenamiento, transporte y distribución (BPA).

La empresa renovó la póliza de seguro de medicina prepagada para todos sus empleados, como es costumbre siempre estamos preocupados del bienestar de todos, a pesar de los gastos fuertes incurridos en este año.

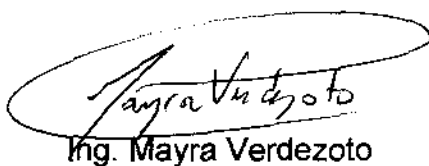
Se ha dado un incremento en el personal de la empresa, se contrató agentes vendedores para atender en la Provincia del Pichincha, incrementado la cobertura, ventas y así poder mantenernos en el mercado.

En este año a pesar de las dificultades se ha obtenido utilidad en este ejercicio económico, sugiero no sea repartida a sus socios porque se proyecta la ampliación y remodelación de bodega para la recepción de mercadería.

Siempre con la preocupación de no visualizar cambios en la política económica que ayude y respalde a las empresas. En el año 2018 hubo el ofrecimiento del gobierno de retirar el anticipo de Impuesto a la Renta, pero no sucedió afectando directamente a la liquidez y solvencia de la empresa. Cabe recalcar que el rubro más alto del anticipo es sobre las ventas y al ser distribuidor el ingreso real es el porcentaje que los laboratorios nos conceden, el otro rubro también es sobre los activos, costos y gastos, en conclusión el anticipo que nos obligan a pagar al ser mayor que el impuesto causado, es totalmente perjudicial para la compañía y sus socios.

En el año 2019 esperamos cumplir los cupos de ventas y compras para tener mayor margen de utilidad, proyectamos un crecimeinto de ventas igual al de año anterior.

Atentamente



Ing. Mayra Verdezoto

GERENTE GENERAL