



DISTRIBUIDORA
JOSE VERDEZOTO Cía. Ltda.

José Vinuesa y Río Frío

Telfs.:4024923-4024971

Cuenca- Ecuador

INFORME DE GERENCIA 2019

Señores

Socios de Distribuidora José Verdezoto Cía. Ltda.

En el año 2019 se registró un incremento: en ventas del 8%, los costos en un 6,8% y en los gastos en un 13,5% con relación al año 2018.

En cuanto a los rebates de los laboratorios; en Sanofi CHC se ganó, a consecuencia de un inventario muy elevado por lo que genera costos en la empresa, En Sanofi Rx también se ganó con inventario sano, a demás se obtuvo rebates en laboratorios como Bayer Consumo, Acino, La Sante, Galeno, Lamosan y Glaxo OTC .

En Abbott a comparacion del año anterior se mantienen las ventas hechas a Farnasol.

En este año se dieron algunos cambios con respecto a proveedores de inventarios, por decisión del laboratorio nos retiran la linea Glaxo Pharma y consideran a un nuevo distribuidor, lo que influyo negativamente , ya que era una linea muy importante para la empresa, pero se registraron nuevas oportunidades de ventas con el ingreso de nuevos laboratorios como: Liquicaps, Exeltis, Lecner, Liomont a final de año se adquirió la Linea de Takeda.

En este año se adquirio unos Créditos en el Banco de Guayaquil a corto plazo en Mayo de \$30000, en Julio de \$50000 y en agosto de \$30000; en total se a solicitado \$110000, se esta haciendo negociaciones en el banco, para convertir a largo plazo; el objetivo de este credito es para la ampliación de bodega,recepción y despacho de mercadería.

A demás se adquirió un préstamo de \$60000 a una tasa de interes del 6% anual menor a la tasa banco, y del préstamo de \$37000 que se adquirio en el año 2018 se devolvio \$8900; quedando una deuda de \$28100.

Se adquirió dos vehículos a diesel para las entregas para cumplir con la normativa establecida exigida por Arcsa y asi renovamos cada vez el parque automotor de la empresa, para mejor atención a nuestros clientes y abaratar costos en el consumo de combustible.

Con respecto a la flota anterior de vehículos no se ah podido vender y tampoco un bien inmueble de la empresa (oficina # 204) que se tiene ubicado en la Nuñez de Bonilla, se ve la necesidad de vender ya que estos bienes no son utilizados.

La empresa renovó y cambio la póliza de seguro de medicina prepagada de Broker y de Empresa, de Nova a E&A brokers y de Confiamed a Ecuasanitas, con un valor adicional para que los empleados tengan mayor cobertura, como es costumbre siempre estamos preocupados del bienestar de todos.

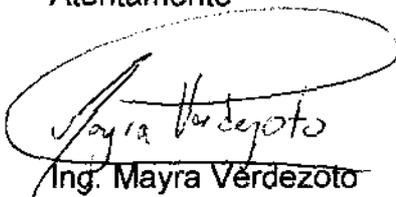
Se ha dado un incremento en el personal de la empresa, tanto en bodega, entregas y agentes vendedores para atender en la Provincia de Pichincha.

La expansión hacia las provincias del Norte resultaron onerosas y no muy productivas, ha sido un tema difícil de trabajar en otras zonas, por lo cual se contrato un coordinador para la Zona Norte Manabí, Pichincha, Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, pero lamentablemente no funcionó y hasta el momento tenemos problemas con la recuperación de cartera, continuamos atendiendo la Zona y depurando los clientes.

A pesar de las dificultades, se ha obtenido utilidad en este ejercicio económico, se ha incrementado un 88% a comparación del año anterior. Sugiero no sea repartida a sus socios para cuidar la solvencia y liquidez de la empresa.

En el año 2020 esperamos cumplir los cupos de ventas y compras, para tener mayor margen de utilidad, proyectamos mantenernos en el mercado.

Atentamente



Ing. Mayra Verdezoto

GERENTE GENERAL