

## INFORME DE GERENCIA

### EJERCICIO ECONOMICO 2001

Señores Socios:

*Dando cumplimiento a las disposiciones legales, me permito informar a ustedes sobre mis gestiones realizadas en el año 2001:*

*El año 2001 para Distribuidora Verdezoto fue muy crítico, por cuanto Laboratorios Novartis Pharma y Novartis Consumo, nos retiró la distribución de sus productos, esto incidió indudablemente en la disminución de nuestras ventas, creando una dificultad económica para cancelar sueldos y salarios, pues cuando se adquirió dicha distribución, contratamos nuevo personal para el departamento de ventas, bodega y entregas.*

*Por otro lado en julio también atravesamos un duro problema, debido al robo de uno de nuestros vehículos, como es el Nissan Pathfinder, placas OCD-714, lo cual ocasionó gastos y pérdida de tiempo de 8 días por los trámites que se debían realizar en la Jefatura de Policía de El Oro, donde se encontró el vehículo, todo esto a pesar de que se tenía contratado seguros para los vehículos.*

*Dentro de los aspectos positivos tenemos, la adquisición en el mes de Agosto de nuevos vehículos: un camión marca Hyundai y una moto marca Suzuki, con el objeto de mejorar nuestro sistema de entrega de mercaderías y a su vez, tener menos problemas técnicos con los vehículos. Estas adquisiciones se realizaron a través de un crédito en el Banco del Pichincha.*

*En el mes de junio también se decide coger la distribución de los productos de Laboratorios Rowe.*

*En el mes de Octubre se realizaron gestiones para adquirir la distribución de los productos de Laboratorios Genfar, pues debido a una disposición gubernamental todos los Distribuidores y farmacias debían tener un mayor porcentaje de sus inventarios de productos genéricos.*

*En Noviembre del 2001 también se comienza con la distribución de la Línea Orquifa, que si bien es una línea pequeña, de alguna manera, junto a los genéricos de Genfar, ayuda a equilibrar las ventas, luego de la no distribución de la línea Novartis.*

*En lo referente a recuperación de cartera, cada vez se hace más difícil, por cuanto los clientes siempre tienen tendencia a tomar mayor plazo del que se dispone para cubrir nuestras obligaciones crediticias con los laboratorios, debido a esto se incrementó en un punto el porcentaje de descuento por pronto pago, quedando de esta manera con el 4% por pronto pago.*

*En conclusión , este año ha sido lleno de nuevos retos. Debo indicar que en cuanto a obligaciones tributarias, bancarias y laborales se ha tratado de cumplir a cabalidad.*

*Atentamente,*



*Dr. José Verdezoto G.*  
GERENTE