

**FNC MEDICAL PRODUCTS CIA. LTDA**  
**Machala – El Oro – Ecuador**  
**Constitución: Resolución 06.M.DIC.0020 del 25 de enero del 2006**  
**Inscrita el 30 de enero del 2006**

**INFORME DE GERENCIA**

Conforme a las disposiciones legales presento a la Junta General de Socios el informe de gerencia, el mismo que en términos generales revela un mejor resultado que el año anterior que nos significo pérdidas en el ejercicio.

Esta presentado Considerando fundamentalmente dos aspectos Abastecimiento del mercado y Ventas y resultados.

**a) Abastecimiento del mercado.-** El mercado de ventas de la Empresa continúa siendo el de la Provincia de El Oro, sobre todo en los cantones de la parte baja, sin embargo estamos ingresando con buenas posibilidades en los cantones Ponce Enríquez, de la Provincia de El Azuay; y en los cantones Balao y Naranjal de la Provincia de El Guayas. Nuestros clientes principales son las boticas, clínicas y hospitales del sector privado, pero estamos colocando también nuestros productos en el sector público y en SOLCA. Nuestros proveedores aparte de las firmas conocidas se han incorporado los siguientes: B-Pharma y Distribuidora José Verdezoto.

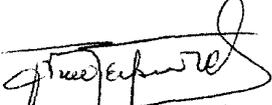
Para atender de mejor forma a los clientes se ha incorporado en nuestro personal un vendedor a tiempo completo quien gana sueldo básico y comisión en ventas del 2% al cobro.

**b) Ventas y resultados.-** Las ventas con relación al año anterior han subido de \$144342,31 a \$185542,37 lo que representa un porcentaje de incremento de 28,54% con respecto al valor inicial. A diferencia del ejercicio económico anterior, que se tuvo una pérdida de \$8349,03, este año se ha obtenido una utilidad operacional de \$13913,46, lo que nos permite amortizar la pérdida del año anterior en \$3614,33 y el saldo se amortizará en los próximos 3 años, y además repartir utilidades a los trabajadores en \$1626,45 y restando los impuestos de ley y otros gastos, da una utilidad líquida de 5501,27 que está a disposición de los accionistas.

Estos resultados se lograron a mas de aumentar ventas, controlando los gastos administrativos y los costos en compras.

Sin embargo el punto débil es la liquidez, que deberá enfrentarse mejorando el retorno del efectivo, manteniendo el valor de la cartera baja; aumentando el capital o recurriendo a nuevos créditos.

Machala, 28 Enero 2010

  
Ing. José Nieto Espinoza  
GERENTE

