

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, correspondiente al año 2010.

En términos generales, FNC ha vendido mucho mas que el año anterior, pero lejos de mejorarse los resultados, por el contrario las utilidades son menores el términos porcentuales i absolutos, lo que detallaremos examinando algunos temas:

a) ABASTECIMIENTO DEL MERCADO

El mercado de ventas continua siendo la provincia de El Oro y los sectores mas próximos de las provincias del Azuay y Guayas. Machala en El Oro cubre el 50% de las ventas.

Nuestros clientes principales son boticas y hospitales del sector privado y pocos del sector públicos. Estamos llegando con otros productos a nuevos clientes como salones de belleza y tiendas de barrios.

b) PRODUCTOS QUE OFERTAMOS

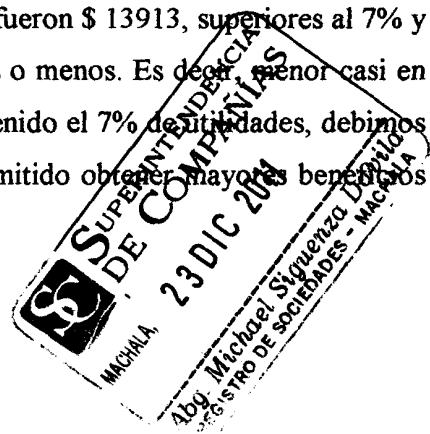
Los insumos médicos son el fuerte de FNC, pero estamos incursionando en nuevas líneas como son productos de belleza. Es necesario ampliar nuestra oferta con nuevos productos que nos permitan una mayor utilidad, difícil de obtener sólo en productos medicinales.

c) LOS PROVEEDORES

Nuestro principal proveedor es CEGA Internacional con un 50% de las compras, pero hoy 20 proveedores más cubren el otro 50% de las compras, lo cual es bueno para depender menos de una figura y nos permite ofertar nuevos productos a nuevos clientes.

d) VENTAS Y RESULTADOS

Las ventas han pasado de \$ 185542,37 el año 2009 hasta \$ 317687,91 en el año 2010. Un crecimiento del 70%, lo cual es bueno o muy bueno, pero este crecimiento no se refleja en mejores resultados. Las utilidades del ejercicio anterior fueron \$ 13913, superiores al 7% y en el 2010 sólo de \$ 10944, equivalente a un 3,5% más o menos. Es decir, menor casi en la mitad en términos porcentuales. Si hubiéramos mantenido el 7% de utilidades, debimos haber alcanzado unos \$ 22000, lo que nos hubiera permitido obtener mayores beneficios para trabajadores y accionistas.



e) DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES

Los \$ 10944,26 se dividen de la siguiente manera:

- Amortización pérdidas	\$ 2761,07
- 15% trabajadores	1242,46
- Reserva legal (10%)	694,08
- 25% impuesto a la renta	1760,16
- Utilidad líquida	<u>4486,53</u>
TOTAL:	\$ 10944,26

Hacemos notar que aun quedan por amortizar pérdidas anteriores por un valor de \$1973,67, La utilidad líquida está a disposición de los accionistas.

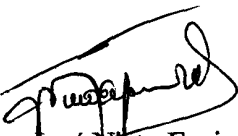
f) LIQUIDEZ

Es un problema que no ha podido resolverse satisfactoriamente.

Es necesario insistir en algunas medidas:

- Mejorar las cobranzas
- Clasificar a los compradores
- Poner límites de plazos automáticos a los compradores
- Eliminar, si es necesario, malos compradores
- Disminuir plazos; y
- Vender, con mayores seguridades a los malos pagadores

Además de estas medidas, recomendamos aumentar el capital social, sea con capital fresco o capitalizando las utilidades. Salvo un mejor criterio, creemos que las utilidades no deberían repartirse hasta lograr una buena capitalización.


Ing. José Nieto Espinoza,
GERENTE

Machala, ene 01 de 2011

