

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 2012.

De manera general, el rendimiento de este año no ha sido tan satisfactorio. Las ventas han crecido muy poco, \$20944.00 más que el año anterior y los gastos administrativos y de personal han sido mayores. Sin embargo, menores costos en las compras han permitido mantener una utilidad bruta y una utilidad líquida, parecida en términos absolutos al año anterior.

a.-) ABASTECIMIENTO DEL MERCADO

El área donde realizamos nuestras ventas sigue siendo la misma: el Oro parte del Azuay y Guayas. Nuestros clientes principales son básicos, clínicas del sector privado y en menor volumen el sector público, pero para crecer se hace necesario procurar vender más al sector público, cuyos servicios en salud, tienen un peso cada vez mayor y para el sector privado debemos continuar ampliando nuestra gama de productos.

b.-) PRODUCTOS QUE OFERTAMOS Y PROVEEDORES

Los insumos médicos continúan siendo nuestra línea principal, pero estamos diversificando nuestra oferta a otros productos de consumo masivo, aunque en pequeña escala; ofertamos más de 800 ítems y nuestros proveedores, son cada vez más por lo que CELCA, nuestro principal proveedor, va disminuyendo su participación en términos relativos, pero mantiene o mejora en términos absolutos.

c.-) VENTAS Y RESULTADOS

Este año las ventas aumentaron en un 4,36% cifra pequeña en relación al año anterior que crecieron en un 51% anual, en cifras absolutas se pasó de 480492.15 dólares en el año 2011 a 501436.00 dólares; lo que, nos hace pensar en nuevas estrategias de ventas y mayor persistencia con nuestros clientes. Definitivamente tenemos que participar en compras públicas y tenemos que prepararnos para ello.

Las ventas tienen un costo de \$373,532.08 equivalente al 74,5%; quedando como utilidad bruta en ventas \$127,904.00 equivalente al 25,5%.

Aunque otros tipos de empresa obtienen porcentajes mayores, en nuestro caso es satisfactorio que de cada 100 dólares que se vende el 25,5% sea utilidad bruta con lo cual se cubren todos los gastos administrativos y de personal y el

remanente que es utilidad del ejercicio, se reparten entre impuestos, reservas y utilidad de accionistas.

En el año 2012 las ventas se distribuyeron de la siguiente manera:

	TOTAL	% PARCIAL	% TOTAL
Ventas anuales:	501436.28		100 %
Costo de ventas:	373532.08		74.50%
Utilidad bruta:	127904.20		25.50%
Gastos:	99912.37	19.92%	
Utilidad del ejercicio:	27991.83	5.58%	

d.-) DISTRIBUCION DE UTILIDADES

Como vemos en el 2012 que de cada 100 dólares el 25.5% es utilidad bruta y después de pagar a nuestros proveedores y pagar gastos administrativos y de personal la utilidad del ejercicio es de \$27.991.83 de lo cual se destina el 15% para reparto de utilidades de los trabajadores \$14.198.78, impuesto a la renta \$5.472.40 y reserva legal \$2.379.31, quedando finalmente una utilidad líquida para los accionistas de \$15,941.35 equivalente tan solo al 3.17% de las ventas totales; es decir, de cada 100 dólares que se venden quedan a la orden de los accionistas el 3.14%, ligeramente superior al año anterior que fue de 3.05%.

e.-) PATRIMONIO

El año anterior fue de \$36.206.65, este año sin repartir utilidades es de \$58,881.81 es decir, un 61% más, lo cual es bueno y permitirá un mejor desenvolvimiento de la empresa.

RECOMENDACIONES:

Para que la empresa tenga un mejor desenvolvimiento y su liquidez no se vea afectada recomendamos lo siguiente:

- 1.- Mantener la política de no repartir las utilidades
- 2.- Vender con mejor agresividad al sector público.
- 3.- Aumentar proveedores y nuevas líneas de insumo, incluso medicamentos.
- 4.- Continuar con la atención oportuna a nuestros clientes.

Este es a grandes líneas, el informe de Gerencia que pongo a vuestra consideración.

Machala, 31 Enero 2012


Ing. José Niño Espinoza
GERENTE

