

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 2013.

De manera general, el rendimiento de este año ha sido bastante satisfactorio. Las ventas han aumentado de \$501436.26 en el 2012 hasta 756686.78; es decir, un aumento absoluto de hasta \$255250.50 lo que equivale a un 50.9%, cifra muy diferente al año anterior y como los gastos han crecido a un ritmo menor, los resultados son satisfactorios para todos los accionistas y para empleados.

a.-) ABASTECIMIENTO DEL MERCADO

El área donde realizamos nuestras ventas sigue siendo la misma; el Oro y en menor proporción Guayas (Naranjal y Balao) y Azuay (Ponce Enríquez). Nuestros clientes principales son las clínicas y farmacias privadas y en menor proporción el sector público el mismo que no sobrepasa el 10% de las ventas totales

b.-) PRODUCTOS QUE OFERTAMOS Y PROVEEDORES

Los insumos médicos continúan siendo nuestra línea principal de ventas, pero estamos ampliando a otros productos de belleza, odontológicos y medicinas; ofertamos más de 800 ítems que vienen de más de 50 proveedores.

Aunque Cega International Traders Cia. Ltda. Sigue siendo nuestro principal proveedor.

De los productos que vendemos ha tenido un retroceso los provenientes de Baxter Ecuador S.A. por la presencia en El Oro de un nuevo distribuidor nacional, que nos ha quitado la exclusividad que nos daba Cega International Traders Cia. Ltda.; por eso, nuestra fortaleza tienen que ser además del precio, la oportunidad en las entregas y los plazos en créditos.

C.-) VENTAS Y RESULTADOS

El año 2012 se vendieron \$501436.28, y al año 2013 pasamos a \$756686.78, es decir un aumento de 255250.50, que equivale a vender un 51% mas, cifra significativa para cualquier negocio.

Los costos de venta han sido de \$565200.06 lo que arroja una utilidad bruta de \$191486.72 que equivale al 25.3% de las ventas totales, una utilidad razonable.

Los gastos operacionales o sea gastos administrativos y de ventas alcanzan los \$135109.69 lo que genera una utilidad del año de \$56377.03, más del doble que el año anterior. Con relación a las ventas totales significa que de cada 100 dólares que se venden y después de pagar a los proveedores y cubrir los gastos queda una

utilidad operacional de \$7.45, cifra igualmente superior al 2012, en que la utilidad operacional de 100 dólares quedaban \$5.50 dólares; esto se debe a que los gastos han subido más lentamente que las ventas, en otras palabras hay un mejor aprovechamiento de la infraestructura física y de personal de la empresa; en realidad, se gasta el 70% de la utilidad frente al año anterior se gastó 78%. Resumiendo podemos incluir los siguientes datos que nos sirven de comprobación:

	2012	2013
Ventas anuales:	501436.28	756686.78
Costo de ventas:	373532.08	565200.06
Utilidad bruta:	127904.20	191486.72
Gastos:	99912.37	135109.68
Utilidad del ejercicio:	27991.83	56377.03

d.-) DISTRIBUCION DE UTILIDADES

Este año hubo más que repartir entre accionistas, impuestos y empleados lo que es satisfactorio para los fundadores de esta empresa; pero, eso mismo nos compromete a todos para que los resultados del año 2014 sean mejores.

Los empleados regulares, es decir los que han trabajado todo el año, han recibido por el 10% de las utilidades \$863.65 dólares y los que tienen una carga adicionalmente \$581.54 por el 5% adicional. En total \$1445.19 por el reparto de utilidades; cifras que estoy seguro es una de las más altas en empresas de igual tamaño que la nuestra.

El cuadro de reparto de utilidades es el siguiente:

UTILIDAD DEL EJERCICIO	56377.03
GASTOS NO DEDUCIBLES	9519.65
15% PARTICIPACION UTILIDADES	8456.55
UTILIDAD GRAVABLE	47920.48
UTILIDAD A REINVERTIR informativo	(38000.00)
UTILIDAD ANTES IMPUESTO A LA RENTA	38400.83
22% IMPUESTO A LA RENTA	6742.51
UTILIDAD LIQUIDA	31658.32

e.-) REINVERSION DE UTILIDADES

Este año la empresa necesita ampliarse, tanto en su local alquilado ubicado en Machala en las calles Babahoyo 603 y cuarta norte, como en la construcción de su propio local; por eso, es necesario que la Asamblea apruebe la decisión de los directivos de reinvertir utilidades, conforme lo señalan las normas vigentes.

f.) PATRIMONIO

El año anterior fue de \$58881.81 dólares, este año sin repartir utilidades a los socios es de \$87447.04 dólares es decir un 67% más, lo cual es bueno y nos permite continuar creciendo.

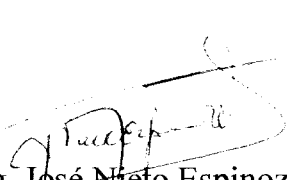
RECOMENDACIONES:

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.- Mantener nuestras fortalezas como proveedores locales: precios, oportunidad en las entregas y plazos.

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

Machala, 31 Enero 2014



Ing. José Nieto Espinoza
GERENTE