

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 2015.

De manera general, las ventas han aumentado en un 28%, sobre todo, por las ventas al sector público, pero este sector no permite utilidades mayores porque son subastas públicas inversas. Las ventas al sector privado, aunque se mantienen, son cada vez más competitivas, por la presencia directa de muchas importadoras que son nuestros proveedores.

Pese a todo ello y a la crisis general del Ecuador por la disminución de los precios internacionales del petróleo, del cual depende mucho nuestra economía, nuestra empresa se mantiene en el mercado, sin que haya tenido que recurrir a la disminución de personal, ni a la disminución de sueldos.

Indudablemente, el mayor problema que afrontan las empresas del sector de la salud, incluida la nuestra, es la falta de liquidez por la demora en el pago de nuestros clientes, pero gracias a un manejo prudente en el sueldo de los directivos, a préstamos personales y a la capitalización de varios años se ha podido afrontar la crisis de liquidez.

a).- ABASTECIMIENTO DEL MERCADO

El área de nuestras ventas continúa igual: El Oro y parte de Guayas y el Azuay. Nuestros clientes principales son las clínicas, farmacias y algún otro sector como mineros y camaroneros que requieren insumos médicos. Las ventas directas al público son mínimas.

El sector que más se ha incrementado es el sector público, pues sus ventas llegan a \$ 266.150,86, aunque, repetimos, las utilidades son menores, pero en cambio los pagos son al contado y relativamente rápidos, con lo que se suple el atraso de clínicas y farmacias.

b).- PRODUCTOS QUE OFERTAMOS Y PROVEEDORES

Los insumos médicos continúan siendo nuestra línea principal de ventas, pero estamos ampliando a otros productos: belleza, odontológicos y medicinas; ofertamos más de 800 items, que vienen de más de 50 proveedores; aunque Cega International Traders Cia. Ltda. sigue siendo nuestro principal proveedor.

c).- VENTAS Y RESULTADOS

Las ventas pasaron de \$ 795.184,05 en el año 2014 a \$1,023.342,61 en el año 2015. Un aumento de 228.184,26, equivalente a un crecimiento del 28%. Pero este crecimiento es sobre todo en el sector público, al que se le vendió un total de \$ 266.150,86, es decir el 26% del total de las ventas de FNC. Sin embargo las utilidades del año son casi iguales a las del año 2014, lo que se explica, básicamente, por cuatro razones:

1. Las regulaciones de compras públicas hacen que la rentabilidad sea menor que en el sector privado.
2. La propia rentabilidad en el sector privado ha disminuido por la competencia de los proveedores, incluso se compiten con los importadores, que son a su vez, nuestros proveedores.
3. El aumento de los gastos en personal y en comisiones por ventas.
4. La falta de pago oportuno de nuestros clientes, lo que nos obliga a nuevos créditos.

El movimiento de ventas, gastos y utilidades se lo puede apreciar en el siguiente cuadro comparativo de 3 años:

	2013	2014	2015
Ventas anuales	756686,78	785164,05	1023148,64
Costos de ventas	565200,06	585762,10	789408,20
Utilidad bruta	191486,72	209401,95	233740,44
Gastos	135109,68	182173,87	206064,36
Utilidad del ejercicio:	56377,03	27228,08	27676,08

Como se puede apreciar, los gastos de \$ 206064,36 solo permitieron una utilidad de \$ 27676,08, equivalente al 2,7% de nuestras ventas, que si bien no es lo que esperábamos, al menos, nos permite mantenernos en el mercado, sin tener que disminuir personal ni sueldos y estar al día con nuestros proveedores y con nuestros clientes.

d).- DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Pese a las dificultades del año 2015, las utilidades en términos absolutos se mantuvieron casi iguales; no así en términos relativos, porque esperábamos que a mayores ventas mayores utilidades.

La utilidad del ejercicio, que fue de \$ 27676,08, se distribuyó de la siguiente manera:

- 15% participación de trabajadores	4151,42
- 22% Impuesto a la Renta	5586,22
- 5% de reserva legal	896,92
- Utilidad líquida	17041,52

Los empleados, por concepto de utilidades, recibieron un promedio de \$ 400,00 c/u; y vale anotar que ellos están al día en todos los beneficios y sueldos que por ley les corresponde.

Los \$ 17041,52 que corresponden a las utilidades de los accionistas, se dividen de la siguiente manera:

Ing. María José Nieto Carrillo (60%)	\$ 10224,91
Ing. José Ernesto Nieto Espinoza (30%)	5112,46
Ing. Andrea Victoria Nieto Carrillo (10%)	1704,15
TOTAL:	\$ 17041,52

Estas utilidades están a disposición de los accionistas

e).- EL CAPITAL Y EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA

1.- El capital:

La empresa se inició el año 2006 con un capital de 400,00 dólares, pero, a partir del 24 de julio del 2015 y después de cumplir con los requisitos legales la Superintendencia de Compañías aprobó un aumento de capital de 85000,00 dólares, con lo cual el capital se estableció en 85400,00 dólares, distribuidos proporcionalmente entre el paquete accionario de cada socio.

Este aumento proveniente, fundamentalmente, de la recapitalización de utilidades, ha servido mucho, para mantener la liquidez de la empresa.

2.- El Patrimonio:

El Patrimonio de la empresa ha crecido de la siguiente manera:

AÑO	PATRIMONIO
2010	\$ 17235,60
2011	\$ 36206,65
2012	\$ 58881,81
2013	\$ 87447,04
2014	\$ 105405,46
2015	\$ 110023,41 *

*Nota: Cifra provisional, dependiendo del destino de las utilidades de los accionistas.

f).- CONSTRUCCIÓN DEL LOCAL PROPIO

El 11 de julio del 2015, el Municipio de Machala aprobó los planos del Centro Farmacéutico FNC. Medical, elaborados por el Arq. Jimmy Armijos P., para construir nuestro propio local en la Ciudadela Los Rosales, Manzana Rosal C, solar 3 y 4, con código catastral 30123003004. El permiso de construcción tiene vigencia de un año, de tal manera que esperamos que

dentro de ese plazo se inicie la construcción, para lo cual se ha solicitado a varios profesionales y maestros el presupuesto de construcción de esta obra, que es muy importante para afianzarnos como empresa.

g).- RECOMENDACIONES

Para un mejor desenvolvimiento de la empresa, recomendamos:

1. Disminuir, en lo posible gastos
2. Coordinar con bodega, los insumos médicos y medicamentos de mayor rotación, a fin de evitar la caducidad de productos
3. Mantener nuestras fortalezas como proveedores locales: precios, oportunidad y calidad de productos.
4. Mejorar la gestión de cobranzas.

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

Machala, 22 de enero del 2016



Ing. José E. Nieto Espinoza,
GERENTE.