

Informe de Gerencia

**ASUNTO: INFORME DEL BALANCE FINANCIERO DE EMCOMED
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MEDICAMENTOS
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2011**

Fecha: 13 de abril del 2012

Pongo en conocimiento los resultados de la información financiera de la empresa, el mismo que ha tenido en consideración los siguientes indicadores:

GESTION:

La rotación de inventarios de la empresa es favorable siendo aceptable el plazo promedio de inmovilización de existencias, debido a que los inventarios permanecen en la bodega de la empresa para ser atendidos oportunamente a los clientes, hay productos que han sido eliminados de las listas de ventas y de bodega por su baja rotación, pues ha sido necesario revisar inventarios, eliminando o pidiendo en menor cantidad productos de baja rotación por aquellos que generan mayor rotación.

La rentabilidad obtenida de las ventas producidas mensualmente son las que solventan los gastos operativos de la empresa, por lo que se sugiere que este valor debe mantenerse mensualmente y no bajar de este promedio, en caso contrario se debería subir un poco más las ventas para que la rentabilidad sea mayor y comience a generar una cierta rentabilidad.

La rotación de cuentas por cobrar a clientes este año recupero oportunamente el 75% de los créditos concedidos, que a comparación del año anterior hemos mejorado en un 5% en este campo, lo que explica que las políticas de crédito y cobranzas aplicadas por la empresa están mejorando, nuestro listado de clientes ha sido depurado contando con muy pocos clientes que se pueden catalogar como clientes difíciles.

El plazo promedio de cobranza a clientes es desfavorable, de acuerdo a la cartera de proveedores.

El grado de intensidad de capital no es apropiado, debido a que el activo total muestra un mayor porcentaje de inversión.

En lo que se refiere al costo de ventas sobre ventas es apropiado a los ingresos generados por la empresa, mediante las ventas, los cuales han absorbido los costos.

SUGERENCIAS:

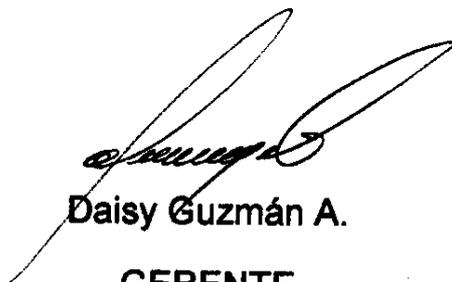
El promedio de ventas mensual no debe bajar de lo estipulado, se recomienda ampliar la cartera de clientes, con lo cual tendremos un incremento en las ventas.

En lo que se refiere a la cartera de clientes es necesario presionar para que dicha cartera sea recuperada en un 80 – 85% dentro del mes de vencimiento.

Se sugiere además incrementar el personal de ventas, lo cual veremos incrementado en el nivel de ventas y rentabilidad de la empresa. Puesto que en lo que va del año las personas que nos han colaborado no han respondido adecuadamente, lo cual ha

generado una pérdida de mercado y clientes, siendo necesario recuperar dicho mercado y clientes.

El balance presenta un valor negativo esto se debe a que ha sido necesario ampliar la línea de productos, muchos de los cuales son nuevos en el mercado y necesitan tiempo para ser conocidos por el cliente y generar una demanda, por lo tanto dicho incremento de ítems siempre referirá un costo.



Daisy Guzmán A.
GERENTE