

INFORME DE GESTIÓN DISTRIBUIDORA LOJAFAR CA
DICIEMBRE 2015 – DICIEMBRE 2016

INFORME DE GERENTE

Objetivo

Informar acerca del movimiento de las distintas variables de influencia en la utilidad de Distribuidora Lojafar CA (en adelante la empresa), así como de las estrategias y metodologías implementadas para la obtención de los resultados actuales.

Cuadro 1: Variables, indicadores, otros

GESTIÓN DE VENTAS				
Énfasis en líneas rentables	Beneficio por pago a 30/60 días	Rebates para fuerza de ventas	Incentivos a la fuerza de ventas	Mayor cobertura ciudad/provincia
GESTIÓN DE COMPRAS				
Según rotación de inventario	Compras según base de ventas	ECU, BAGO, PARACELSO, SIGFRIED, MEDICAMENTA, ROEMMERS, FAES FARMA, ETC.	Compras por farmacias propias.	Presupuesto de compras
GESTIÓN DE STOCK/INVENTARIO				
Inventario MERCK/ACROMAX	Inventario de seguridad 20%	Sustitución de devoluciones	Rotación media entre 35-45 días	Genera mayor liquidez
GESTIÓN OPERATIVA Y LOGÍSTICA				
Incremento en productividad 20%	Cámaras de seguridad	Sello personal recepción/despacho	Funciones y responsabilidades	Uniforme, chaleco, material, tablets
	Respaldo en oficios y memos	Controles eventuales	Evaluación de desempeño	
CERTIFICADO BUENAS PRÁCTICAS DE ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN				
Costo \$4.000,00 USD aprox.	Ocho meses de duración (2016)	Capacitación al personal	Solicitud de mayor espacio de bodega	Requisito de funcionamiento
IMPLEMENTACIÓN DE FARMACIAS				
# Farmacias	Costo total	Objeto	Venta promedio mensual	Posibilidad de venta
2	\$9500.00 USD	Compras	\$3000.00 USD	Si, 12% dcto.
PRÉSTAMO BANCO DE LOJA				
Monto	Objeto	Razones		
\$40.000 USD	Pago proveedores	Capitalización utilidad	Reservas jubilaciones	4 meses, garantía de póliza
RENDIMIENTO 2016				
VENTAS 2016	UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD NETA	MARGEN BRUTO	RENDIMIENTO NETO
\$2'063.806,93USD	\$90.993,91 USD	\$67.143,42 USD	10.5%	5.21%
PÓLIZAS/INVERSIONES EN BANCOS				
Banco Pichincha		Objeto	Banco de Loja	
\$40.000,00 USD	6 meses	Capitalización y reservas	\$10.000,00 USD	6 meses
PLAN 2017				
Controlar costos y gastos	Gestionar compras y ventas	Nombrar Presidente/Vendedor Supervisor/Vendedor	Presupuesto sujeto a cambios	Establecer Call/Center
	Ventas Loja/N	Ventas Zamora/N	Ventas El Oro/N	

Fuente: Distribuidora Lojafar CA **Elaboración:** El Gerente



ANÁLISIS Y ARGUMENTO

En la gestión actual se ha logrado:

- ✓ Incrementar la rentabilidad de la empresa, misma que se materializa en la utilidad bruta y neta del año 2016 (Base cuadro 1).
- ✓ Agilizar los procesos administrativos y operativos mediante el establecimiento y socialización verbal y escrito de funciones y responsabilidades individuales.
- ✓ Estabilizar la empresa a fin de que permanezca operativa hasta la toma de una decisión puntual por parte de la Junta General.
- ✓ Disminuir en aproximadamente 22% el costo ante una posible liquidación de la empresa y un 5% en devaluación del precio nominal de acciones ante caso de venta.
- ✓ Promover un clima laboral idóneo, lo cual genera mayor productividad individual en cuanto al recurso humano.
- ✓ Asegurar en al menos 12 meses más el trabajo para el personal que actualmente labora en la empresa; independientemente del personal directivo.
- ✓ Incrementar el cociente de liquidez, con lo que se establece una base para mejorar la competitividad frente a la mayor capacidad de respuesta en compras y pagos de empresas competidoras.
- ✓ Durante los meses octubre y noviembre fue imprescindible retrasar algunos pagos a proveedores a fin de mantener un flujo de efectivo estable a la empresa, considerando que el último trimestre del año es en el que las ventas bajan y los clientes pagan menos, lo cual afecta nuestra cartera (cuentas por cobrar). A más de esto cabe recalcar que el plazo de proveedores es menor al plazo de clientes.

El retraso en los pagos es una alternativa de manejo de flujos de efectivo, dado que esto no significa falta de liquidez dado que la empresa dispone de recursos suficientes para cubrir las obligaciones por pagar; por tanto, el significado de un retraso en el caso de Distribuidora Lojafar CA es que el dinero en el último trimestre necesitaba salir a una velocidad mayor al ingreso.

QUIFATEX, SUMELAB, BASSA, INDUNIDAS, FARMAENLACE, ABAD HNOS, ECUAQUÍMICA.

Sin embargo, ECU, NIFA, FARMAYALA, CHALVER, LAMOSAN, H.G., BOHORQUEZ, DIFARE (BAYER, BOEHRINGER, LIFE, NOVARTIS, SANDOZ, ABBOT), LETERAGO (ACROMAX, SIEGFRIED), GENFAR, WEIR, PARACELSO, GRUNENTHAL, BIOGENET, KRONOS, CHEFAR, NEO FÁRMACO, QUÍMICA ARISTON, ETC., se mantiene un historial excelente.



Cociente de liquidez: La empresa dispone de \$0,96 para cancelar cada \$1,00 de deuda. La recomendación es de 2 a 1.

Cociente de rentabilidad de ventas: Por cada \$100 de ventas, la empresa ha obtenido una utilidad de neta de \$3,86.

Cociente de utilidad bruta: Por cada \$100 de ventas, la empresa obtiene \$9,73 de utilidad, debido a que el costo de ventas representa el 90.27%.

Cociente de gastos: Por cada \$100 de ventas, la empresa gasta \$6.18 en administración y \$0.54 en ventas.

Costo de ventas: Representa el %90.53, por lo que el costo de producción se incrementa en %1.69 con relación al año 2013.

"Se recomienda minimizar el costo de ventas, ampliar el rango de acción, disminuir gastos operacionales".

Cociente de liquidez: La empresa dispone de \$1,10 para cancelar cada \$1,00 de deuda. La recomendación es de 2 a 1.

Cociente de rentabilidad de ventas: Por cada \$100 de ventas, la empresa ha obtenido una utilidad de neta de \$1,04.

Cociente de utilidad bruta: Por cada \$100 de ventas, la empresa obtiene \$8,80 de utilidad, debido a que el costo de ventas representa el 91.19%.

Cociente de gastos: Por cada \$100 de ventas, la empresa gasta \$7.12 en administración y \$0.62 en ventas.

Costo de ventas: Representa el %91.19, por lo que el mismo disminuye en %10.87 en relación al año anterior.

"Se recomienda minimizar el costo de ventas, ampliar el rango de acción, disminuir gastos operacionales, mejorar mecanismos de distribución y ventas, y, minimizar gastos de gestión".



Cociente de liquidez: La empresa dispone de \$3,10 para cancelar cada \$1,00 de deuda. La recomendación es de 2 a 1.

Cociente de rentabilidad de ventas: Por cada \$100 de ventas, la empresa ha obtenido una utilidad de neta de \$3,25.

Cociente de utilidad bruta: Por cada \$100 de ventas, la empresa obtiene \$10,50 de utilidad, debido a que el costo de ventas representa el 89,5%.

Cociente de gastos: Por cada \$100 de ventas, la empresa gasta \$7.12 en administración y \$0.62 en ventas.

Costo de ventas: Representa el 89,5%, por lo que el mismo disminuye en 1,69% en relación al año anterior; lo cual representa de las ventas netas (\$34.878,34).

PLAN 2017

1.- Líneas a mantener

El capital disponible no es el adecuado para la comercialización de aproximadamente 40 líneas; aún con la capitalización de una parte de la utilidad del año 2016; ya que es la mejor forma de no ser eficiente en al menos 70% de las líneas; razón por la cual se sugiere trabajar con las siguientes, lo cual promoverá la suficiente provisión en base a la rotación, mayor competitividad fundada en mejores condiciones por monto de compra, y, maximización de utilidad con costos mínimos.

ACROMAX	7000
BIOGENET	6000
GRUNENTHAL	10000
BAGO	5000
ROEMMERS	5000
MEDICAMENTA	5000
ECU	5000
H.G.	5000
CHALVER	6000
LAMOSAN	7000

BAYER	5000
BOEHRINGER	5000
ABBOT	5000
GUTIS	5000
FARMAYALA	5000
GENFAR	11000
NIFA	11000
BOHORQUEZ	3000
KRONOS	3000
LIFE	6000

Cuadro 2: Líneas a mantener

NOVARTIS/SANDOZ	6000
PARACELSO	2000
PRODEFARM	3000
ROCNARF	3000
RODDOME	6000
INTERPHARM	
PROMEDIO COMPRA MENSUAL	140000



2.- Nivel de utilidad bruta

La utilidad bruta mensual promedio oscilará entre MÍN: \$5000 - MÁX: \$9000; con una utilidad bruta anual entre \$60.000 - \$108.000.

3.- Aspectos Laborales

La productividad de cada empleado seguirá siendo evaluada trimestralmente por medio de la evaluación del desempeño; Áreas: Orientación a resultados, calidad, relaciones interpersonales, iniciativa, trabajo en equipo, organización.

