

**INFORME
DE GERENCIA
2018**

INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como propósito informar sobre la gestión desarrollada por NOVOFARMS CIA.LTDA., durante el año 2018, a partir de la información disponible en las diferentes áreas y procesos que la componen.

NOVOFARMS CIA. LTDA. entidad privada organizada como una Empresa Comercial, tiene como objeto la venta al por mayor y menor de medicina veterinaria al público en los territorio nacional, regional y local.

Durante la vigencia 2018, se desarrolló un sinnúmero de actividades asociadas a su estrategia actual, en este documento se refleja de manera general información relacionada con las gestiones realizadas.

GESTIÓN FINANCIERA 2018

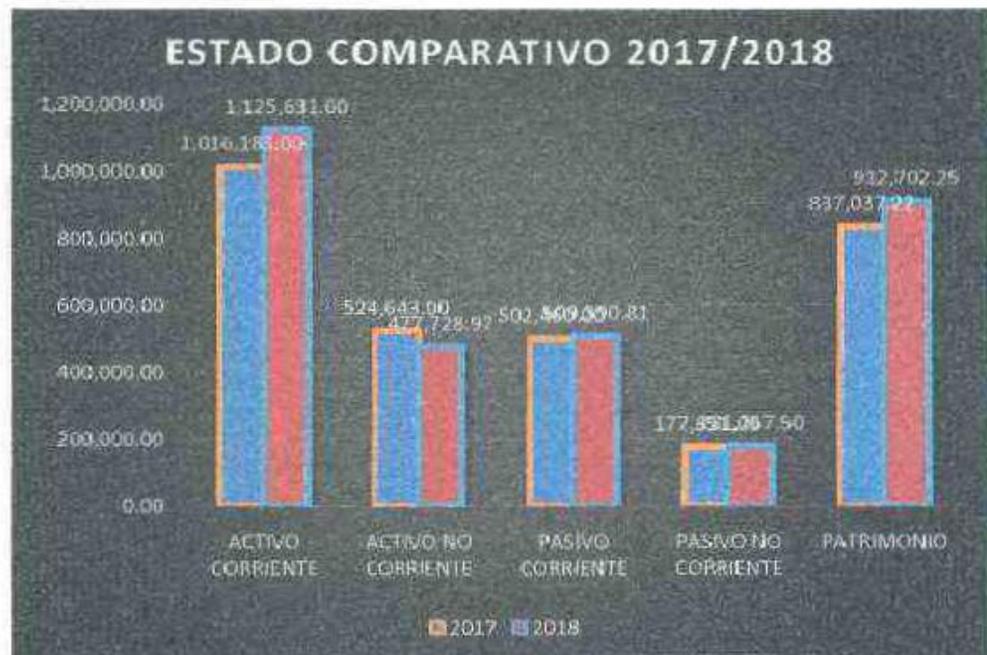
ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros de Novofarms Cia. Ltda., han sido preparados de acuerdo con el Marco Normativo que rige en el país.

A continuación, se presentan las cifras más relevantes del año 2018, las cuales para facilitar su lectura están expresadas en dolares.

ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

| CUENTAS | 2017 | 2018 |
|---------------------|--------------|--------------|
| ACTIVO CORRIENTE | 1,016,183.00 | 1,125,631.60 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | 524,643.00 | 477,728.97 |
| PASIVO CORRIENTE | 502,460.00 | 509,390.81 |
| PASIVO NO CORRIENTE | 177,851.00 | 181,267.50 |
| PATRIMONIO | 837,037.22 | 912,702.25 |



- Los activos totales suman el valor de 1'603.360,57 presentando un aumento 10,77% determinadas por el aumento en el valor de las Cuentas por Cobrar.
- Las cuentas por pagar presentan un aumento pequeño, la misma que corresponden al aumento de nuestros inventarios.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

INGRESOS

Novofarms Cia. Ltda. percibe sus ingresos principalmente de la venta de la medicina veterinaria, instrumental entre otros.

A diciembre 31 de 2018 los ingresos por la venta de estos productos son \$ 3.070.718,78 teniendo un aumento del 4,90% en relación al 2017.

| S. | CUENTAS | 2017 | 2018 |
|-----|-----------------------|--------------|--------------|
| (+) | VENTAS NETAS | 2,927,364.00 | 3,070,718.78 |
| (-) | COSTO DE VENTAS | 1,590,432.00 | 1,631,492.13 |
| | UTILIDAD BRUTA | 1,336,932.00 | 1,439,226.65 |
| (-) | GASTOS OPERACIONALES | 1,286,996.00 | 1,387,109.54 |
| (-) | IMPUESTO A LA RENTA | 26,974.00 | 34,581.20 |
| | UTILIDAD NETA DEL AÑO | 22,962.00 | 17,535.91 |



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Dentro de cada una de las Perspectivas se encuentran alineados los objetivos estratégicos de Novofarmis Cia. Ltda.

| PERSPECTIVA | OBJETIVO |
|---------------------------|---|
| Financiera | 1. Fortalecer el margen de ventas y de utilidades, para la generación de recursos suficientes con el fin de crear más y mejores contenidos, |
| Clientes territorios | y 2. Aumentar la cifra de negocios mejorando la participación en el mercado. |
| Eficiencia administrativa | 3. Optimizar los recursos físicos, financieros, humanos y tecnológicos de la empresa. |

CUMPLIMIENTO DE METAS

PLAN DE ACCIÓN 2018

El Plan de Acción vigencia 2018 se ejecutó en general según lo programado así:

PERSPECTIVA 1. FINANCIERA

Objetivo estratégico 1. Fortalecer el margen de ventas y de utilidades, para la generación de recursos suficientes con el fin de crear más y mejores contenidos.

| | | |
|---|---|--|
| | | |
| 1 Fortalecimiento de la disponibilidad de Capital de Trabajo de Novofarms Cia. Ltda. | Garantizar la facturación oportuna a los clientes asegurando el flujo de caja para la sostenibilidad del proyecto y la proyección de pagos a terceros en el tiempo adecuado. | Capital de trabajo. |
| 2 Fortalecimiento de la Capacidad de endeudamiento de Novofarms Cia. Ltda. | Hacer medición y seguimiento al indicador Nivel de endeudamiento, con el fin de establecer la viabilidad y/o capacidad de tener cierto nivel de endeudamiento y determinar el nivel de riesgo que tienen sus inversiones y la probabilidad de que las mismas sean recuperables. | Nivel de Endeudamiento |
| 3 Fortalecimiento de la permanencia de Novofarms Cia. Ltda. en el mercado | Reportar el indicador de liquidez | Liquidez |
| 4 Fortalecimiento de la rentabilidad mediante el control del margen de utilidad y del retorno a la inversión. | Reportar el indicador de margen de utilidad Garantizar desde la supervisión que los costos del proyecto no superen los costos cotizados por la empresa. | Margen Bruto de Utilidad ROI - Retorno sobre la inversión |

PERSPECTIVA 2. CLIENTES

Objetivo estratégico 2. Aumentar la cifra de negocios mejorando la participación en el mercado.

| Iniciativa Estratégica | Acciones | Indicador Acción | Meta Total Acción | Ejecución del | Cumplimiento Total Acción |
|---|---|--|-------------------|---------------|--|
| 5. Fortalecimiento de la lealtad y satisfacción del cliente. | Realizar la medición de oportunidad y calidad en la prestación del servicio y/o entrega de productos. | | | | Esta estrategia se dispuso para ejecutarse en el año 2018. |
| 8. Identificación del segmento de mercado de Novofarms Cia. Ltda. | Elaborar un informe seguimiento al cumplimiento del nivel de ventas y gestión comercial ejecutado por Novofarms Cia. Ltda y determinar el incremento en las ventas comparado con el mismo período del año anterior. | Informe del recaudo mensual proyectado | 3 Informes | 3 | 100% |

SEGUIMIENTO A LA GESTIÓN 2018

No obstante, el proceso comercial, inicio de manera concreta.

Para el año 2018 se identifica un proceso comercial en el mercado, incipiente, por lo que la gestión comercial se encamina a:

- Posicionamiento de portafolio de clientes en el sector público principalmente, teniendo en cuenta que no conocen la integralidad de nuestros productos.
- Generar identidad ante los clientes como proveedor de Medicina Veterinaria.

Posicionamiento: Consolidarnos en los mercados comerciales, en las que se encuentra nuestra actividad presente, como es el sector pecuario, así también posesionar nuestra imagen como distribuidores de Medicina Veterinaria.

Responsabilidad Financiera: Concentrar los esfuerzos en mantener la utilidad proyectada desde el comienzo de un proyecto, teniendo en cuenta que la falta de seguimientos, informes y procesos no permite visualizar la rentabilidad.

Fidelización: El equipo comercial en apoyo a la gestión, trabajaron diligentemente en la consecución de clientes, pero más aún en el mantenimiento de los clientes actuales, identificando debilidades en el proceso y fortaleciendo las estrategias, con la finalidad de generar fidelización de garantizar las ventas para la próxima vigencia.

PERSPECTIVA 3. EFICIENCIA ADMINISTRATIVA

Objetivo estratégico 3. Optimizar los recursos físicos, financieros, humanos y tecnológicos de la empresa.

Los principales logros obtenidos por la EMPRESA en la vigencia 2018, hacen referencia a:

Fortalecimiento del control Interno en la empresa con contratación anual de una firma de auditoría y un asesor.

En relación con los roles de la EMPRESA en el tema administrativo y financiero se ha realizado la siguiente gestión:

Cumplimiento del 100% en la presentación de informes en los tiempos requeridos, así:

- Un informe ejecutivo anual sobre el estado de la empresa.
- Un informe mensual

La empresa a trabajado conjunto con los responsables de los procesos, por lo que realizó reuniones con los diferentes responsables para tratar temas importantes para la gestión de la empresa como consta en actas y correos.

AGRADECIMIENTO

Al concluir este informe quiero dejar constancia de la continua y estrecha colaboración del personal que labora en la compañía.

El entusiasmo, la dedicación y el interés demostrado por parte de ellos en el cumplimiento de sus funciones, compromete el reconocimiento de la compañía y de la Gerencia General.

Aterramente,



Dr. Raúl Narváez
GERENTE GENERAL