

**FARMAMBATO CIA. LTDA.**

# **INFORME DE GERENCIA**

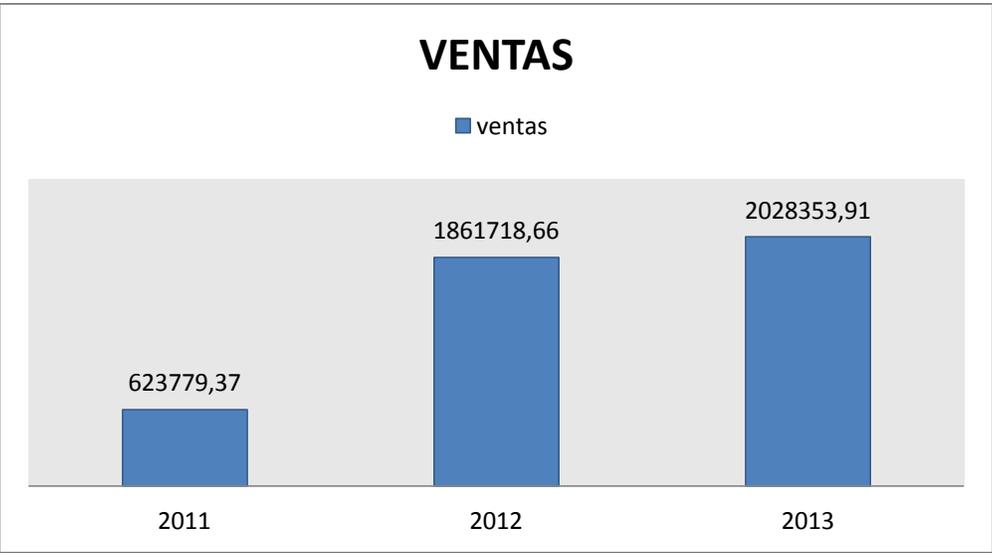
## **INFORME DE GERENCIA**

Señores miembros de la JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE FARMAMBATO Cía. Ltda. En cumplimiento al Art 124 de la Ley de Compañías presento a la junta el análisis del movimiento económico-administrativo de la empresa durante el periodo Enero 01 a Diciembre de 2013

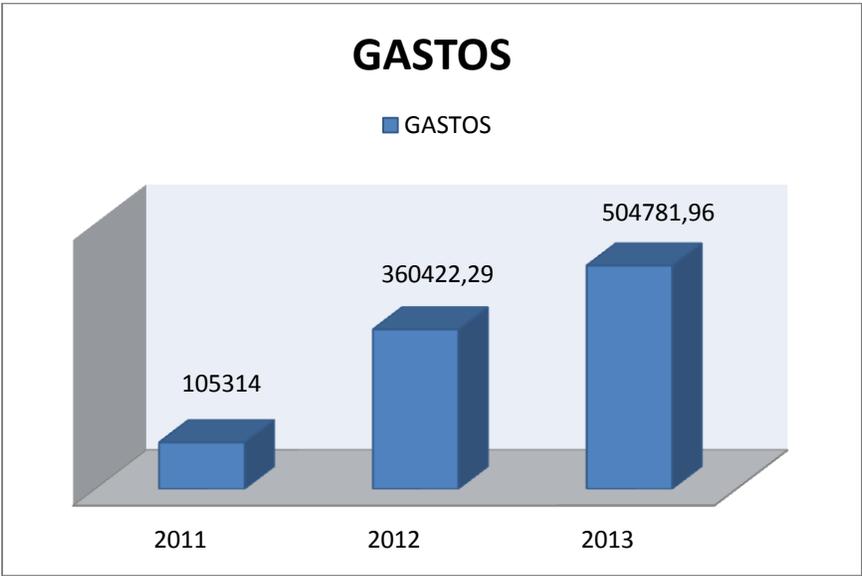
Para iniciar el informe cabe indicar a la junta que en el año 2013 cerramos con una pérdida en el ejercicio considerable, siendo este el primer factor a sortear en el año 2014 por lo que se realizó una planificación presupuestaria que tiene como objetivo abrir nuevos mercados, siendo la estrategia a seguir el participar en la distribución de nuestros productos con la apertura de la nueva matriz en la ciudad de Quito al fin de ampliar las posibilidades de incrementar las ventas de ahí trabajar con instituciones del estado mediante el sistema de compras públicas.

La gestión realizada permitió que durante el año 2013 las ventas se incrementaran en un 8% con respecto al año 2012 lo que ha permitido tener cierta estabilidad y más aun si consideramos que los gastos que se generaron en el año 2013 fueron superiores al año 2012. Hay que reconocer que se nos presentaron inconvenientes dado las restricciones en la venta de medicamentos y porque no hemos logrado consolidar un equipo de trabajo adecuado para los mandos medios de los puntos de ventas.

Las ventas obtenidas en los tres años son como se detalla en el siguiente análisis:



A continuación detallo los gastos que se generaron de los tres años de Farmambato Cía. Ltda.

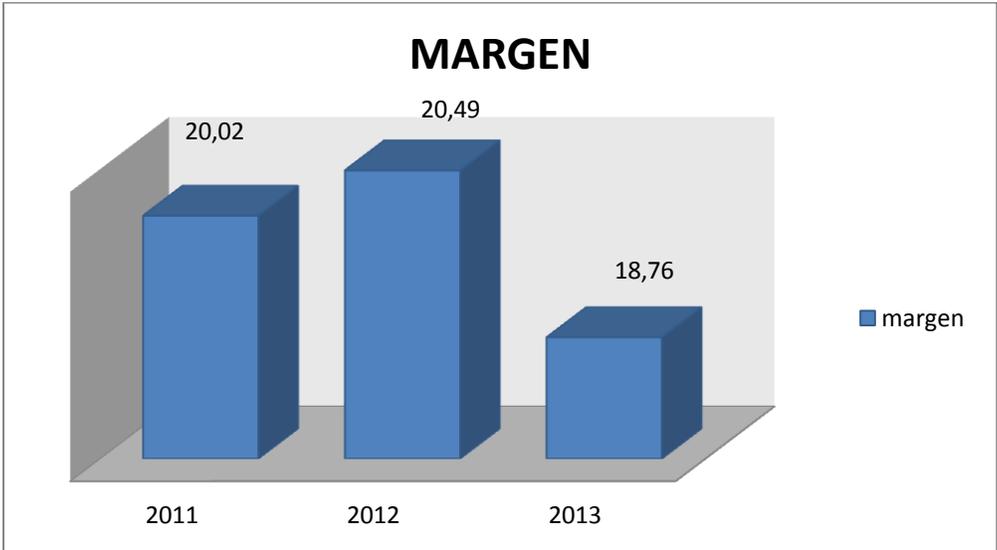


Como se puede observar en el grafico los gastos del año 2013 aumentaron en un 29% respecto al año 2012.

Gastos que también influyeron en las disposiciones de la nueva normativa del ARCSA, por incremento de nómina de los químicos farmacéuticos en cada punto de venta, lo que influye en el incremento de gastos sueldos para el departamento de ventas, convirtiéndose en una carga laboral mas exigente para nuestra empresa.

Cabe recalcar que en este periodo existió gran transformación en el ámbito farmacéutico, por el incremento de puntos de venta en el mercado siendo los propios distribuidores los que crearon de manera desmesurada mayores puntos de comercialización en este sector, lo que trajo como consecuencia una reducción significativa de nuestra participación en el mercado, cuya estrategia principal de la competencia es en los precios lo que afecto visiblemente en nuestro margen de rentabilidad.

Cabe recalcar que el margen de utilidad con relación al 2012 disminuyo en 1.73%. Anexo grafico de rentabilidad.



En el año 2014 se pretende alcanzar un margen de 22% esto se logrará mediante un mejoramiento continuo en los procesos de venta y una participación activa de nuestro equipo de ventas, administrativo, logística, y comercial.

Analizando el comportamiento del mercado se realizó un plan estratégico para el nuevo año en el que se pretende realizar una sinergia entre precios y servicios, es decir mejorar las negociaciones con nuestros proveedores “permitiéndonos realizar una selección para que los mismos no se conviertan en nuestra competencia a futuro” y en cuanto a servicios realizar capacitaciones y comprometerle al personal al logro de los objetivos para el nuevo ejercicio económico.

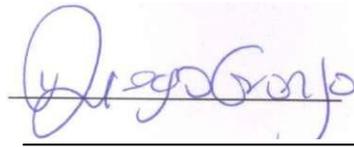
En este nuevo año estamos reestructurando y consolidando nuestro departamento contable-financiero con un equipo profesional comprometido y orientado en el control.

Cerramos el ejercicio económico con una pérdida considerable pero con la convicción de que los problemas presentados en el año 2013 son la pauta de transformación que implica el deseo de trabajar y orientar toda nuestra capacidad de servicio, porque nuestra empresa es generadora de fuentes de trabajo y sustento de muchos hogares; estoy seguro que pese a cualquier pronóstico económico, el futuro de la empresa está en nuestras manos y debemos forjarlo hoy.

A la junta de accionistas no me queda más que agradecer la confianza depositada en mi gestión al frente de la empresa y comprometerles a que realicen un arduo trabajo para el próximo ejercicio económico.

Ambato, marzo de 2014

Atentamente;

A handwritten signature in blue ink, reading "Diego Granja", is written over a horizontal line. The signature is cursive and somewhat stylized.

Dr. Diego Granja

Gerente Farmambato Cía. Ltda.