

2015

INFORME DE GERENCIA

Ing. Abigail Mera
FARMAMBATO CIA. LTDA.
31/12/2015



INFORME DE GERENCIA

Señores miembros de la JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS 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 de Enero 01 al 31 Diciembre de 2015.

En el año 2015, nuestro sector de la economía se mantuvo en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracterizo; no solo por las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por las decisiones estatales sino por la naturaleza propia de la industria y la normatividad aplicable.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la compañía en el 2015 y los aspectos sustantivos que son previsibles para el 2016 desarrolle los aspectos más destacables que presento a continuación,

El año 2015 mostro signos negativos debido a los siguientes factores: el incremento de la incertidumbre política y financiera del país; y los problemas del sector farmacéutico sobre las políticas del gobierno.

Sin embargo a pesar que el entorno económico del país es indeciso, en lo que compete a FARMAMBATO CIA LTDA:

Participamos activamente en las operaciones de distribución mediante nuestra Distribuidora Farmacéutica Farma Express DIFEX, aunque las ventas disminuyeron en un 20% con respecto al año 2014 las ventas externas siguen siendo el motor para obtener los resultados favorables del año 2015 y dar a conocer que somos una distribuidora pequeña con procesos de gestión gigantes.

1. También se realizaron proyectos importantes ya sea, para incrementar ventas o posicionar la marca, ya que esta última es uno de los principales activos intangibles que poseemos.

Uno de los proyectos más importantes fue:

- El PLAN DE MEDICACIÓN FRECUENTE desarrollado con el objetivo de afianzara nuestros clientes e incrementar el volumen de las ventas.

Para lograr los resultados del año 2015 se realizaron campañas de salud que fueron un impulso esencial en las ventas como son:

- Campañas de nutrición infantil.
- Campañas de prevención de hígado graso.
- Campañas de prevención de osteoporosis.

Otras actividades que se desarrollaron fueron rifas en determinadas fechas, que a continuación se detallan:

- Por el día de la madre se entregaron, electrométricos, limpiezas faciales
- La gran rifa por navidad y fin de año se rifaron electrométricos.

Continuamos con actividades de marketing y publicidad como son:

- Publicidad por medios de comunicación en Radio Centro en el noticiero de la mañana, esta publicidad se realizó de manera continua desde el mes de septiembre hasta el mes de diciembre. Con lo que logramos la recordación de marca en los diferentes sectores de la población.
- Activaciones en todos los puntos de venta en todos los meses del año y nuestros grandiosos DIAS METRO.

Todos los proyectos y actividades mencionados anteriormente fueron con la participación activa del Departamento Comercial, Departamento Administrativo y el compromiso del Departamento de Ventas.

Con respecto a los números arrojados para el año 2015, podemos ver que, nuestros costos y gastos operacionales mantuvieron una senda estable, lo que quiere decir, que si bien aumentamos nuestro flujo de trabajo “logramos hacer

más con lo mismo". Evidencia de un buen manejo y administración de los procesos.

El resultado negativo del año 2013, y un año 2014 exitoso nos permitió re direccionar nuestros esfuerzos en el año 2015, que afronto cambios radicales en la rentabilidad con una utilidad de \$9175.94 lo cual demuestra que debemos seguir trabajando con mayor calidad y compromiso para lograr los objetivos.

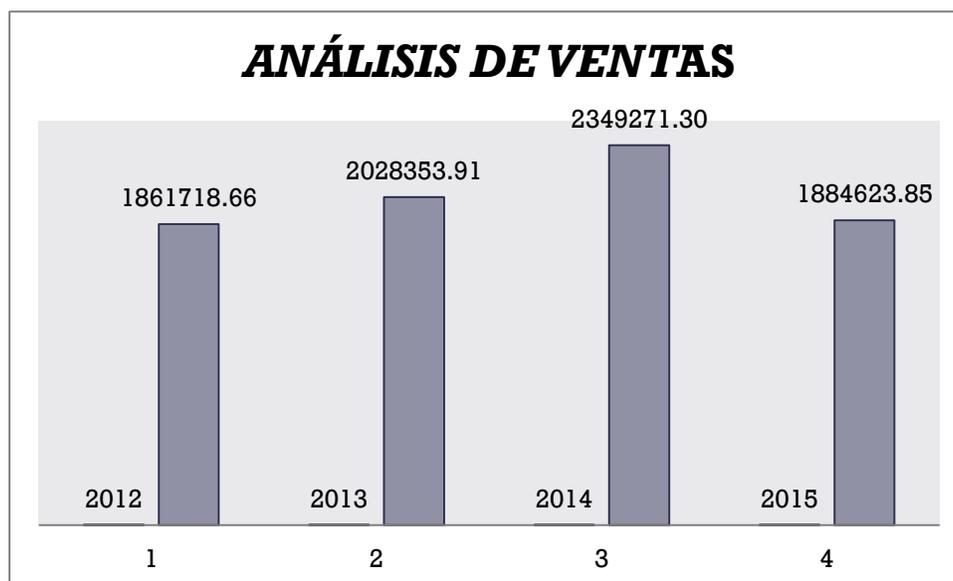
Nuestro margen mejoró al pasar de 20.37 % en 2014 al 21.33% en 2015.

Sin duda los números confirman la dura situación que afronto la empresa durante el año 2015, si bien, el ritmo de la economía nacional se encuentra en un punto de retroceso, debemos mejorar esta tendencia de crecimiento en el año 2016.

Hay que reconocer que se nos presentaron inconvenientes porque no hemos logrado consolidar un equipo de trabajo adecuado para los mandos medios de los puntos de ventas y este es el primer factor que se va a optimizar en el año 2016 disminuir la rotación del personal.

Las ventas obtenidas en los últimos cuatro años son como se detalla en el siguiente análisis

2012	1861718,66
2013	2028353,91
2014	2349271,30
2015	1884623,85



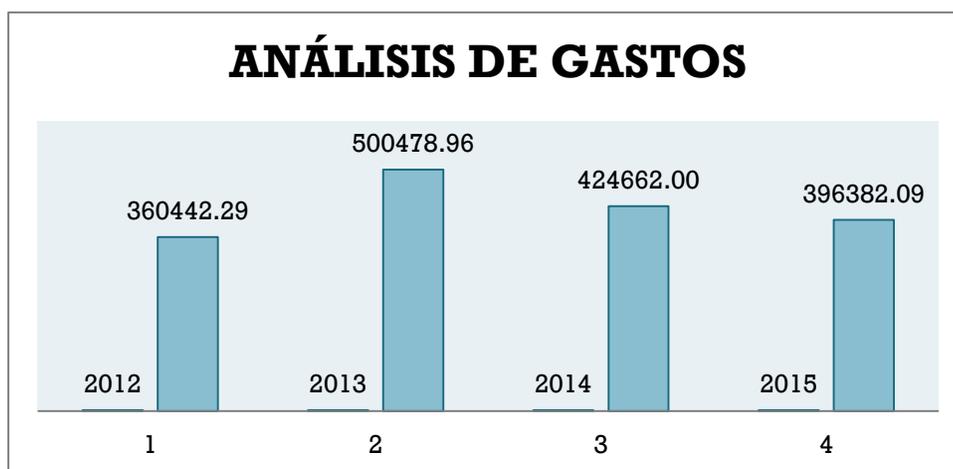
Como podemos ver en el gráfico la evolución de ventas se redujo en 19%, con respecto al año 2014. Lo que determina que el año 2016, será un año de metamorfosis, de nuevas estrategias y de resultados positivos.

Con respecto a los gastos que se generaron los últimos cuatro años en Farmambato Cía. Ltda.

Como se puede observar en el gráfico los gastos del año 2015 disminuyeron en un 8% respecto al año 2014.

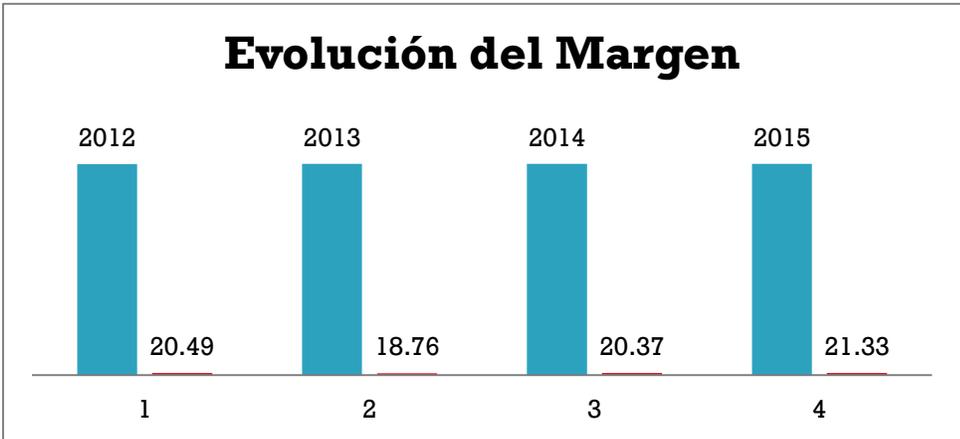
Cabe recalcar que la disminución de los gastos se produjo por un manejo adecuado de los mismos, tanto los gastos de administración gestión y operación.

2012	360442,29
2013	500478,96
2014	424662,00
2015	396382,09



Cabe indicar que el margen de utilidad con relación al 2014 incremento en 0.96%. Anexo gráfico de rentabilidad.

2012	20,49
2013	18,76
2014	20,37
2015	21,33



En el año 2016 se pretende alcanzar un margen de 23% esto se logrará mediante un mejoramiento continuo en los procesos y una participación activa de nuestro equipo de ventas, administrativo, logística, y comercial. Y de

acuerdo a las disposiciones gubernamentales en fijación de precios y determinación del margen.

Analizando el comportamiento del mercado para el nuevo año se realizó un plan estratégico en donde exista una sinergia de la calidad de servicio, precios competitivos, y la experiencia de nuestra empresa al consolidarse cuatro años en el mercado.

Cerramos el ejercicio económico con utilidades pero con la convicción de que aun debemos seguir trabajando con actitud ganadora que es la pauta de transformación que implica el deseo de trabajar y orientar toda nuestra capacidad de servicio, de liderazgo y de compromiso porque nuestra empresa es generadora de fuentes de trabajo y sustento de muchos hogares; estoy segura que pese a cualquier pronóstico económico, el futuro de la empresa está en nuestras manos y debemos forjarlo hoy. Porque la calidad de nuestras decisiones se reflejará en la arquitectura de FARMAMBATO.

A la junta de accionistas no me queda más que agradecer la confianza depositada en mi gestión al frente de la empresa. De igual forma agradezco a todos y cada uno de los colaboradores de la Compañía por el esfuerzo, la dedicación y el compromiso demostrado a lo largo del año. Partiendo en que debemos estar en el comienzo, permanecer juntos en el progreso y trabajar juntos es el éxito.

Ambato, Diciembre de 2015

Atentamente;

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Abigail Mera', written in a cursive style.

Ing. Abigail Mera

Gerente Farmambato Cía. Ltda.