

Quito, DM 26 de Abril de 2018

INFORME ANUAL DE GERENCIA
MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA. - AÑO FISCAL 2017

ANTECEDENTE -

MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA., desde la fecha en la que fue constituida como Compañía Limitada, ha ido desarrollando sus actividades de gestión enfocada a la comercialización de productos farmacéuticos, equipos médicos y asesoramiento. Con este antecedente me permito exponer a la Junta de Accionistas el presente informe de gestión correspondiente al periodo fiscal 2017.

INFORME ECONOMICO. -

Sobre la base de presentación de los estados financieros de acuerdo al comparativo 2016 versus el año 2017, el porcentaje de incremento de ventas superó las expectativas planteadas por la administración de la compañía alcanzando con un porcentaje de incremento que bordea el 35% en relación al año 2016.

En el año 2017 hubo un ligero incremento del porcentaje del costo de ventas frente a las ventas brutas en relación al año 2016. Esta variación se presenta en la siguiente tabla adjunta:

MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA AÑO 2017

AÑO	2016	2017	VARIACION HORIZONTAL	VARIACIÓN VERTICAL 2016	VARIACIÓN VERTICAL 2017	DIFERENCIA
VENTAS BRUTAS	\$ 1.159.640,37	\$ 1.557.979,21	34,35%			
COSTO DE VENTAS	\$ 640.952,30	\$ 934.533,35	45,80%	55,27%	59,98%	4,71%
GASTOS	\$ 282.545,57	\$ 365.376,88	29,32%	24,36%	23,45%	0,91%

Fuente: Estados Financieros

La variación del índice de relación entre el costo de ventas y las ventas brutas entre el año 2016 y el año 2017 es un incremento del 4.71%. Situación que se justifica por el incremento de nuevos clientes y valores de tasas y pagos adicionales que se los está cumpliendo a partir del año 2017 y que no existían en el 2016.



MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA.

MC biomedical farmacia biotech

Al analizar el índice de los gastos operativos, ventas y otros; en relación a las ventas brutas entre el año 2016 y el año 2017 se presenta una ligera disminución que se aproxima al 1% de acuerdo al comparativo de los 2 años en mención. Si bien es cierto no es un porcentaje representativo, refleja los esfuerzos de la parte administrativa por optimizar los gastos de operación de la compañía.

Considerando que el 100% de las ventas que la compañía realiza son a crédito y que, el plazo de recuperación de cartera en función de los resultados obtenidos de los estados financieros es de 40 días. Hemos tenido algunos inconvenientes en cumplir con éste periodo de recuperación con ciertos clientes, razón por la cual es un compromiso de la administración actual de la compañía planificar gestiones estratégicas para mejorar el periodo de recuperación de cartera que durante el periodo 2017 estuvo alrededor de 69 días. de recuperación de cartera en función a los resultados del Balance Generales de 39 días.³

El índice de liquidez resultante del año 2017, asciende a 5,04. A pesar de haber estudiado algunas opciones de inversión a fin de optimizar el uso de los recursos que dispone la compañía, no hemos concretado aún una alternativa interesante para la compañía. Estamos analizando nuevas opciones para el año 2018.

El índice de liquidez reportado está por sobre el promedio para las industrias farmacéuticas que está bordeando el 3 a 3.5; esto por las políticas gubernamentales adoptadas en el año 2017 en este sector económico.

Respecto a la propiedad que mantienen los accionistas en relación a los acreedores (RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO), este indicador reporta un 17,82%, lo cual indica que al igual que en el periodo fiscal 2016; un porcentaje mayor al 50% de los Activos de la Compañía continúan en propiedad de los accionistas (exactamente el 82,18%), ubicando este porcentaje por sobre los márgenes razonables de endeudamiento externo ya se encuentra por debajo del 50% del patrimonio neto. Para finales del año 2017 se reportó un ligero apalancamiento crediticio para financiar un bien de trabajo. Sin embargo, dicho crédito ya fue cancelado a la institución financiera.

¹ Base de cálculos obtenida del Balance General y Estado de Resultados de los años 2016 y 2017 (SRI)



MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA.

MC biomedical farmacia biotech

GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN, CLIENTES Y PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018.-

El cumplimiento de ventas planteado para el año 2017 ha sido del cien por ciento. Esto gracias a la colocación de nuestros productos y servicios a nuevos usuarios que incrementaron nuestra cartera de clientes y a convenios de distribución que fueron gestionados en función de incrementar nuestra participación en el mercado.

La gestión de comercialización del año 2017 se ha centrado en cerrar contratos con nuevos clientes, promover la venta mayorista a distribuidores interesados en colocar y ofrecer nuestros productos y servicios.

Es importante mencionar que la relación con nuestros clientes actuales en el año 2017 ha sido productiva. No solamente se ha afianzado las relaciones comerciales sino también se está trabajando en presentar insumos utilizados para varias aplicaciones médicas.

No se ha descartado y se mantiene en análisis la intención de los socios de incursionar en nuevas líneas de negocio y diversificar el mercado. Una de las alternativas que se encuentra en análisis es la gestión de nuevas representaciones de productos aprovechando el posicionamiento de mercado del que goza actualmente la compañía.

El excelente manejo en las relaciones con los proveedores y la implementación de procedimientos logísticos más eficientes en la entrega del producto son factores determinantes que se mantendrán, para cumplir con los objetivos de eficiencia, eficacia y crecimiento corporativo.



MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA.

MC biomedical farmacia biotech

PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2018:

La actual administración elegida estatutariamente hasta el año 2019 de la compañía MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA. – MC BIOMEDICAL, dentro de sus objetivos más importantes para el periodo fiscal 2018, pone a consideración de los socios las siguientes líneas estratégicas y recomendaciones:

- Dado que la compañía se encuentra trabajando actualmente como distribuidor de una empresa local, debe mejorar las políticas de acción para la recuperación óptima de la cartera por cobrar. Luego de los resultados obtenidos para el periodo fiscal 2017; el periodo de recuperación de cartera no podrá superar los 40 días.
- Aprovechar la coyuntura existente con los proveedores internacionales a fin de gestionar la presentación de sus productos en función de lo que requieren las Autoridades de Control nacional. Esto con el objetivo de que los insumos de la compañía tengan ventajas competitivas frente a los de la competencia. Es necesario tomar como una interesante oportunidad los requerimientos exigidos por los organismos de control para ganar participación en el mercado.
- Se trabaja de manera especial en la diversificación de nuevos productos y servicios que la compañía podría colocar en el mercado local. Para esto y luego de poner sobre la mesa el costo – beneficio de este proyecto se podría ameritar la contratación de una o dos personas a la planta laboral de la compañía.

Se pone en consideración de la Junta de Accionistas el presente informe a los 26 días del mes de abril de 2018

Atentamente

PAUL FERNANDO
CAMPANA
DELGADO

Firmado digitalmente por PAUL FERNANDO
CAMPANA DELGADO
Nombre de reconocimiento (DN): c=EC, o=BANCO
CENTRAL DEL ECUADOR, ou=ENTIDAD DE
CERTIFICACION DE INFORMACION E-ECRICE,
l=QUITO, serialNumber=0000020922, cn=PAUL
FERNANDO CAMPANA DELGADO
Fecha: 2018.04.06 20:00:35 -05'00'

Ing. Paul Campaña Delgado
Representante Legal

MARIO CAMPAÑA CIA. LTDA.
MC Biomedical Ecuador