

## QUERIDOS SOCIOS.

De acuerdo a LA LEY DE COMPAÑIAS y a Los Estatutos de Constitución de nuestra empresa HOMEOBEC Cía. Ltda., me permito informarles de las actividades realizadas en el período del AÑO 2012, no sin antes agradecer la confianza y magnífica colaboración de los socios dispensada a esta Gerencia y Re presentante Legal.

## ANTECEDENTES.

- AL FINALIZAR EL PERIODO CONTAMOS CON 16 PRODUCTOS CON REGISTRO SANITARIO Y 22 INGRESADOS AL INSTITUTO LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL. HOMEOBEC INGRESO TODA LA DOCUMENTACION REQUERIDA POR EL INSTITUTO CUYO PAGO FUE REALIZADO DEBIDAMENTE EL AÑO 2011 POR UN VALOR DE \$ 19.809.21 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA MÁS LOS TRAMITES DE MIRNA QUIMI QUIEN ES QUIMICA FARMACEUTICA RESPONSABLE POR EL INSTITUTO LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ EN GUAYAQUIL QUIEN NOS COBRA \$400.00 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, POR CADA PRODUCTO SUMANDO UN TOTAL INVERTIDO DE \$28.609.21 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA YA CANCELADOS POR NUESTRA COMPAÑÍA. CABE RECALCAR QUE LOS 22 PRODUCTOS INGRESADOS CORRESPONDEN A LOS ITEMS QUE HACEN EL 60% DE LAS VENTAS DE LA COMPAÑÍA; SIN EMBARGO LOS 6 PRODUCTOS FALTANTES EN ESTA PRIMERA ETAPA Y NO ENTREGADOS POR PARTE DEL INSTITUTO HAN AFECTADO EL PLAN COMERCIAL FIJADO PARA EL 2012. EL IMPACTO VA MUCHO MAS ALLA DEL ANALISIS DE LAS VENTAS YA QUE AL NO TENER TODO EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, EL MEDICO MUESTRA RESISTENCIA A PRESCRIBIR NUESTRO LABORATORIO. EL RAZONAMIENTO DEL MEDICO OBEDECE A QUE NO QUIERE ENVIAR AL PACIENTE A DIFERENTES CASAS DE MEDICINA HOMEOPATICA PARA ADQUIRIR LA RECETA PARA CONTINUAR CON EL DEBIDO TRATAMIENTO.
- TENEMOS LISTA LA DOCUMENTACION DE 8 PRODUCTOS MAS, NO INGRESADOS AL INSTUTUTO, CON LO CUAL HARIAMOS 30 PRODUCTOS COMPLETANDO GAMA DE MEDICAMENTOS.
- HEMOS VISTO ADMIRADOS COMO LABORATORIOS HOMEOPATICOS CUYOS PRODUCTOS FUERON INGRESADOS DESPUES DE LOS PRODUCTOS DE HOMEOBEC HAN SIDO REGISTRADOS Y HAN ESTADO A LA VENTA DESDE JULIO DEL 2012. HEMOS MANIFESTADO NUESTRA QUEJA AL PERSONAL ENCARGADO EN EL INSTITUTO EN GUAYAQUIL DONDE AL PARECER EXISTIERON TRAMITES DUDOSOS CON LOS CUALES NO OBTUVIMOS RESPUESTA POR PARTE DEL INSTITUTO. ESTE LABORATORIO ES DR RECKEWEG CUYO IMPORTADORES SON EL GRUPO COLOMBIANO ESCOLLANOS DOMICILIADOS EN LA CIUDAD DE QUITO. ESTE MISMO LABORATORIO TAMBIEN TRAE LA LINEA MAGNOFARMA DE CONTRABANDO DESDE COLOMBIA.
- OTROS NEGOCIOS INFORMALES QUE TRAEN POR CONTRABANDO MEDICAMENTOS PRODUCIDOS EN COLOMBIA QUE COPIAN MOLECULAS, INGRESAN VIA TERRESTRE SIN PAGAR 5% DE SALIDA DE CAPITALES E IMPUESTOS LO CUAL PERJUDICA AL ESTADO ECUATORIANO Y PONE EN RIESGO LOS TRATAMIENTOS CON MEDICINA HOMEOPATICA EN

PACIENTES ECUATORIANOS QUE CONFIAN EN LA MEDICINA HOMEOPATICA. ESTE LABORATORIO ES BIOPRODUCTOS UBICADO EN LA JORGE DROM DETRÁS DE DINERS CLUB DEL ECUADOR. AL NO PAGAR IMPUESTOS CUENTAN CON MAS RECURSOS PARA INVERTIRLOS EN LA VISITA MÉDICA.

- AL TENER PRODUCTO SIN IMPUESTOS MAS BARATOS EN EL MERCADO, LAS CXC PRODUCTO DE LA CARTERA VENCIDA HA DEMANDADO MAYOR TRABAJO DE NUESTRA FUERZA DE VENTAS SIN EMBARGO TOMAMOS CORRECTIVOS Y PROMOCIONES QUE LOGRAN INCLINAR LA BALANZA ACERCANDOLO DE MANERA MAS POSITIVA A NUESTROS OBJETIVOS FINANCIEROS.
- FALTA UN CONTROL POR PARTE DE LAS AUTORIDADES A FIN DE TRUNCAR LAS ACCIONES DE PRODUCTOS DE CONTRABANDO.

ESTOS ANTECEDENTES EXPLICAN DE MANERA GENERAL CUALES SON LOS FACTORES QUE AFECTAN A NUESTRO NEGOCIO SIN EMBARGO NUESTRO CRECIMIENTO EN VENTAS HAN SIDO MARGINALMENTE CRECIENTES PERO MUY POR DEBAJO DE LO ESTABLECIDO EN EL PLAN COMERCIAL 2012.

LA PÉRDIDA DEL EJERCICIO ES DE \$16.745.89 VALOR QUE EL SIGUIENTE AÑO SE REVIERTE DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES ACCIONES YA PLANIFICADAS Y EN EJECUCION:

1. IMPORTACION DE 6 NUEVOS PRODUCTOS EN EL 3ER TRIMESTRE DEL AÑO 2013 LO QUE GENERA MAYORES INGRESOS POR VENTAS A LA EMPRESA.
2. REGISTRAR NUEVOS PRODUCTOS A FIN DE INCREMENTAR EL PORTAFOLIO ACTUAL DE PRODUCTOS.
3. PENETRACION A LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A TRAVÉS DE UN SUBDISTRIBUIDOR.
4. PENETRACION A LA PROVINCIA DE MANABI A TRAVÉS DE VISITA MÉDICA IMPACTANDO A 150 MEDICOS NUEVOS.
5. PLANES COMERCIALES AGRESIVOS CUYO RESUMEN PRESENTO A CONTINUACION:

### **Estrategias Comerciales para el 2013**

#### **1. Objetivo: Lograr captar el 50% de las ventas en efectivo**

TACTICAS: Las ventas a crédito son a partir de \$150.00.  
Premios por pronto pago

#### **2. Objetivo: Facilitar el 100% de los cobros**

Acciones: Contabilidad se encargará de realizar llamadas a los deudores a fin de coordinar la fecha de pago a fin de que ventas se agenda y se encargue de pasar el día y la hora acordados.



**bec**  
homeopáticos biológicos del Ecuador  
NUEVA ADMINISTRACION

3. Objetivo: Mejorar las relaciones con médicos claves
4. Objetivo: Punto de venta del Sur de Quito
5. Objetivo: Alopátia

**CONCLUSIONES.**

- LOS MEDICOS TIENEN UNA GRAN ACEPTACION POR NUESTRA LINEA DE PRODUCTOS Y RECALCAN LA CALIDAD DEL LABORATORIO Y DE LOS PRODUCTOS. EL PRODUCTO CON MAS ALTA ROTACION ES NUESTRO JARABE PARA LA TOS DROSERA SEGUIDO DE NUESTROS DRENADORES Y EN TERCER LUGAR ESTÁ NUESTRO CALCIO QUE HA SIDO PROMOCIONADO Y RECIBIDO DE MANERA POSITIVA POR PARTE DEL CUERPO MEDICO.
- ACTUALMENTE ESTAMOS VISITANDO 385 MEDICOS SIN EMBARGO CON TODA LA LINEA PODEMOS LLEGAR A LOS 530 MEDICOS DE OTRAS ESPECIALIDADES Y TRATAMIENTOS HOMEOPATICOS.

COMO OBSERVACION EN LA PARTE FINANCIERA LO SIGUIENTE:

- ES IMPORTANTE MANTENER BUENOS SALDOS PROMEDIOS EN BANCOS A FIN DE FACILITAR PRESTAMOS CUANDO SE REQUIERAN.

*Pilar de Cevallos*

PILAR CEVALLOS

GERENTE GENERAL

CI. 1701520056

En Quito, 30 de abril del 2013.