

Informe de Vicepresidencia Ejecutiva 2012

El año 2012 fue un año de mucha estabilidad en el País, las tasas de interés controladas se mantuvieron en los niveles del 2011 y para el corporativo fue del 9.33%, el desempleo bajo a niveles del 5%, el salario básico subió a USD 292; manteniendo una inflación del 4%.

Todos estos datos han propiciado un incremento del consumo de los hogares en el Ecuador, afectando directamente en forma positiva al mercado Farmacéutico, el cual se ha visto impulsado teniendo un crecimiento del 6.5% respecto al año 2011 llegando a USD 1.140'000.000 (mil ciento cuarenta millones de dólares) en ventas.

Durante el 2012 también se vio un fuerte incremento de la inversión del Gobierno en el sector de la Salud, lo que incidió en que el mercado privado de medicinas no crezca aun mas, como sucedió en años anteriores en los que el crecimiento fue de algo más del 10%.

En lo que se refiere a nuestra empresa tuvimos un año con mucho trabajo ya que instalamos 55 nuevos puntos de venta, 10 más de los presupuestados a comienzos de año, esto ha redundado en un posicionamiento de las marcas Medicity y Económicas y por ende en un excelente crecimiento en ventas, tal como se demuestra en los siguientes cuadros.

CRECIMIENTO DE LOCALES			
AÑO	2010	2011	2012
ECONOMICAS	100	122	155
MEDICITY	37	40	52
PAF		15	24
Total general	141	183	238

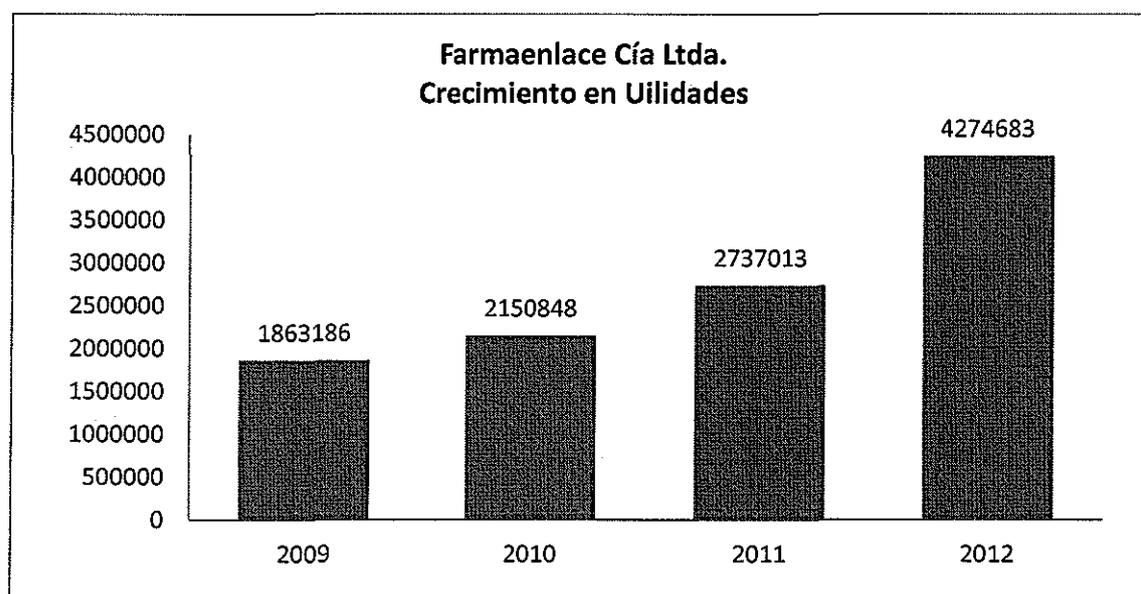
VENTAS POR CADENA	2010		2011		2012	
	VTA	% PARTIC	VTA	% PARTIC	VTA	% PARTIC
ECONOMICAS	40,548,128	71.64%	53,066,072	69.04%	67,146,414	65.64%
MEDICITY	16,049,137	28.36%	21,709,522	28.25%	30,031,061	29.36%
PAF			2,081,734	2.71%	5,121,590	5.01%
	56,597,265		76,857,328		102,299,065	

% CRECIMIENTO EN VENTAS CADENAS	2011 vs. 2010	2012 vs. 2011
ECONOMICAS	30.87%	26.53%
MEDICITY	35.27%	38.33%
PAF		146.03%

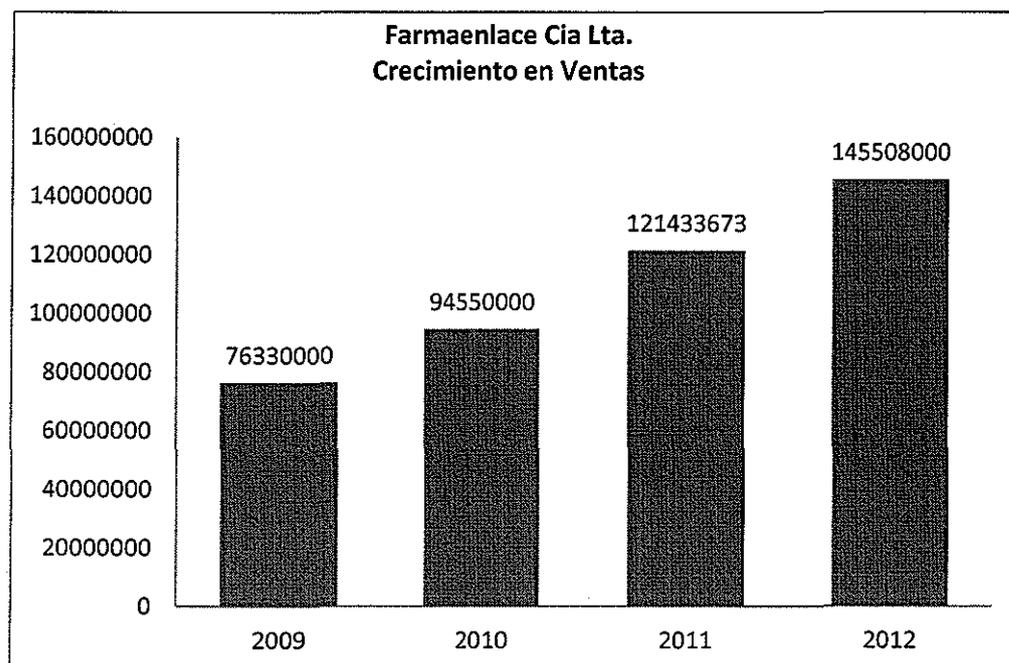
Como vemos el crecimiento en la división de Farmacias es del 33% es decir porcentualmente 5 veces más de lo que creció el mercado farmacéutico, lo que consideramos un éxito de la gestión.

VENTAS EN DISTRIBUCION	2010	% CRECIM	2011	% CRECIM	2012
	33,367,204	13.58%	37,897,018	10.37%	41,826,818

El crecimiento en la utilidad de la empresa también han sido importante, tal como se lo demuestra en el siguiente cuadro.



A nivel global los ingresos de Farmaenlace crecieron un 21% respecto al 2011



Todo este crecimiento ha hecho que la estructura del balance general crezca de manera importante como lo refleja el aumento de USD 10'978.000 en el total de activos, que representa un 25.9% más frente al 2011; siendo la cuenta de mayor relevancia inventarios, la cual creció en USD 7'959.259 un 41.6% más que el año 2011, adicionalmente como se podrá ver en el balance general hubo incrementos importantes en activos fijos principalmente en adecuaciones y equipamiento de farmacias.

Todo este incremento de activos ha sido financiado con una estructura de deuda bancaria saludable para Farmaenlace teniendo en el largo plazo USD 5'674.880 de los cuales USD 2'248.425 corresponde a deuda bancaria con plazo mayor a 48 meses y USD 3'426.455 que corresponden a garantías recibidas de nuestros franquisiados y en el corto plazo tenemos deuda por USD 5'392.323. Los proveedores financian gran parte de la operación con USD 24'463.517.

Es importante destacar que en el mes de noviembre terminamos de pagar nuestra primera emisión de obligaciones en el mercado de valores que fue de USD 3'500.000.

Durante el 2012 fue muy importante para Farmaenlace la consolidación de la marca Medicity en la ciudad de Quito, la cual ahora es reconocida como una de las mejores opciones para la compra de medicinas en la ciudad. En lo que se refiere a Farmacias Económicas ya somos número 1 en ventas en algunas ciudades como Ibarra, Riobamba, Cayambe, etc.

En el 2012 ingresamos al mercado de Guayaquil donde ya instalamos 12 farmacias y prevemos llegar a 40 hasta finales del 2013, el crecimiento será difícil tal como ha sido en otras ciudades pero estamos seguros que lo lograremos.

En lo que se refiere a nuestro recurso humano, nos sentimos orgullosos de ver como incrementamos nuestro equipo llegando en el 2012 a tener 1506 Colaboradores, es decir un incremento neto con relación al 2011 de 378 nuevos puestos de trabajo.

Nuestra organización ha tenido constantes cambios debido a su crecimiento acelerado, cambios que los hemos trabajado con mucha responsabilidad, de allí que los resultados de Farmaenlace han crecido más de lo previsto y estamos preparados para seguir creciendo.

Cada uno de los departamentos de Farmaenlace se han fortalecido, contamos con profesionales de primer nivel con los cuales innovamos día a día para mejorar nuestra productividad, nuestro control interno y en general todas las operaciones. Constantemente hemos desarrollando nuevas aplicaciones para el Centro de Distribución, para Tesorería, para Contabilidad, para Crédito, para Operaciones, para auditoría y principalmente para el Punto de Venta. El 90% de nuestro software es desarrollado internamente en base a las necesidades del día a día y las buenas prácticas que observamos en otras empresas.

Para el 2013 el salario básico subió a USD 318 se espera un crecimiento del país de un 5% lo que nos hace pensar que la Economía del Ecuador seguirá estable y con tendencia a crecer.

En lo que se refiere al mercado Farmacéutico se espera un crecimiento del 8.16% para el 2013, lo que apoyara el desarrollo de nuestras marcas y nuestro crecimiento en ventas, no obstante hay factores que pueden frenar el crecimiento como son:

Mayor inversión por parte del Gobierno en el sector salud, principalmente en medicinas, las cuales son entregadas gratuitamente.

Proteccionismo: El gobierno continuará dando preferencias a las compañías nacionales en los procesos de licitación, además de seguir promoviendo el uso de genéricos.

El gobierno estableció que los médicos deben prescribir el nombre de la molécula en vez de la marca. Se habla de penalización si no se acata esta regulación.

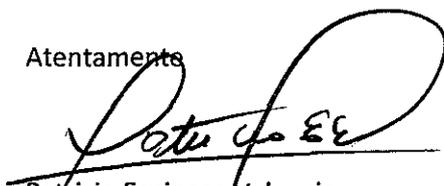
Migración de pacientes al sector público.

Para el 2013 nos hemos puesto como objetivo llegar a vender USD 175'000.000 lo que significa un crecimiento del 20% frente a los ingresos del 2012, al mismo tiempo incrementaremos 42 puntos de venta llegando a los 280 al final del 2013.

Las negociaciones con las empresas relacionadas en el 2012 han sido de la siguiente manera.

Suma de Total		
NOMBRE	ID CLIENTE	TOTAL GENERAL
MEDISALUD	R-1791933915001	3,269,473.28
DIDELSA CIA LTDA.	R-1791873742001	434,478.50
ZITROTRAVEL S.A.	R-1791771508001	118,448.62
IMPORTPARTYMALL CIA.LTDA.	R-1792311047001	46,691.70
ZONATRADE CIA.LTDA.	R-1791905490001	731,703.35

Atentamente



Patricio Espinosa Valencia.
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO