



MEGAFARMA

Distribución y Representación

Veintimilla E2-41 y Ulpiano Paez- Edif. DYM- Oficina 305- Telefax: 593 22901894
Quito-Ecuador.

INFORME DE GERENCIA DE MEGAFARMA CIA. LTDA.
PERIODO 2.011

Quito, 22 de marzo del. 2.012

Estimados Socios:

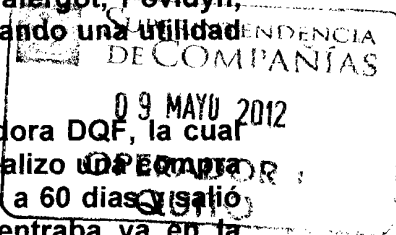
De conformidad con las normas legales y cumpliendo la disposición de la Superintendencia de Compañías de realizar la Junta General Ordinaria de Socios, me permito a ustedes entregar el informe de Gerencia por el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre del 2.011.

Como es de conocimiento de ustedes, señores Socios, la compañía en el primer trimestre del año inicio con ventas a tiendas naturistas con los productos de Vital Ecuador, lamentablemente no se pudo ingresar a las grandes tiendas por no tener vigentes los registros sanitarios de los productos y luego el laboratorio decidió trabajar con cadenas de farmacias y corto las ventas a distribuidores.

También contamos con venta de productos genéricos de La Sante, se logro colocar productos en florícolas como también en algunas distribuidoras de Ambato, así como en Farmacias Metropolitanas, pero el margen de rentabilidad era bajo debido a que competíamos con las grandes distribuidoras y teníamos que por lo menos igualarnos en lo que ellos ofrecían y dar un porcentaje por pago de contado, lo que disminuyo la rentabilidad.

Para el segundo trimestre del año se logro una venta importante en el ejercito Shyris con un valor de factura de Usd. 3215,83 y un costo de Usd. 2463,92 lo que no dejo una utilidad de Usd. 751,91 que tuvimos que ajustar luego en Usd. 114,92 por error en precios de Cafergot, Povidyn, Agua Oxigenada, Cefalexina 500 e Ibuprofeno 600 quedando una utilidad de Usd. 636,99 en este pedido.

Se logro colocar productos de La Sante en la Distribuidora DQF, la cual compro los primeros tres pedidos de contado y luego realizo un pedido a crédito por Usd. 683,43 la cual fue pagado con cheque a 60 días y salió protestado por cuenta cerrada, el cliente no se encontraba ya en la dirección establecida y me entere que se escapo debiendo a Quifatex mas de Usd.14.000 e igual a otros distribuidores, esto afecto la rentabilidad acumulada de la compañía.



Se realizo transferencia del 49% de las participaciones en mi poder a El Sr. Jorge Lenin Mejía Fuentes con el compromiso de impulsar las ventas de la compañía debido a los contactos con los laboratorios y con productos que se podrían conseguir a un mejor margen y precios. Igualmente se realizo apertura de una sucursal en Santo domingo de los Tsachilas para lo cual se modifico Ruc de la compañía y se cancelo un valor de Usd. 600 para arriendo de local y oficina pero luego se decidió suspender este proyecto y cancelar el Ruc de sucursal.

Al final del año se logro concretar algunas ventas de Productos de Farmage Ecuatoriana, especialmente Escapel, se compro con 50% de descuento financiero en baja cantidad al principio, luego nos bajaron al 40% de bonificación, lo que nos dejo con poco margen con respecto a los otros distribuidores y al mismo Laboratorio.

Actualmente se realizaron contactos con algunos laboratorios nuevos en el mercado para realizar cobertura en algunas instituciones y también la comercialización de productos innovativos en el mercado que nos llevaran a un crecimiento importante en la compañía, se calcula el inicio de estos en el mes de Mayo 2012.

Igualmente nos abriremos a otros campos de comercialización de productos aprovechando el amplio objeto social de la compañía.

Se estará informando acerca del avance de estos temas.

Adjunto copia del balance contable.

Quiero agradecer a ustedes, señores Socios, por la confianza brindada y solicito que para este año 2.012 pongamos mucha fuerza para sacar adelante a la empresa.


Hiulder Hernández Vieira
Gerente General

