

INFORME ANUAL DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA PHARMADERM SA.

Dando cumplimiento a lo estipulado por la ley de compañías y a los estatutos de PHARMADERM SA. Someto a su consideración el presente informe de labores, en los que se destacan los principales aspectos de las actividades desarrolladas durante el ejercicio del 2006.

1.-COMENTARIOS GENERALES

Se empezaron las labores en la empresa prácticamente a mediados del mes de Octubre del 2007, presentándonos a los médicos dermatólogos de Quito, en los cuales hemos tenido una buena acogida por los resultados en sus prescripciones, pero es muy poco tiempo para valorarlo.

Se ha apoyado a diferentes instituciones que han solicitado nuestra ayuda.

2.- REPORTE DE VENTAS.

Las ventas han sido aceptables desde el punto de vista del inicio reciente de nuestras actividades, (\$ 13.509,64 ventas netas). Y mantenemos un buen stock de medicamentos en bodega.

3.- ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD.

En cuanto a la administración ha sido realizada de una forma aceptable, puesto que se han elaborado las diferentes bases de datos de proveedores y clientes, los precios han sido ajustados de acuerdo a la competencia y estamos más baratos que el resto, nuestra atención al cliente ha sido buena, según comentarios de los mismos, además se está brindando atención a domicilio sin costo. En cuanto a la contabilidad hemos tenido problemas por el cambio de contador, pero en los pagos del IVA y declaraciones estamos al día. Si los datos arrojan una pérdida inicial es porque para arrancar la inversión de los socios es alta y las ventas son moderadas en un inicio, y los gastos de publicidad han sido altos para hacernos conocer en el medio.

4.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL.

De acuerdo a lo estipulado en los estatutos de la constitución de la compañía, como las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, la gerencia ha cumplido con todas las resoluciones de la junta de socios.

5.- OBJETIVOS PARA EL 2007.

Llegar a más médicos como posibles prescriptores.

Aumentar nuestras ventas mensuales.

Mejorar la atención a nuestros clientes.

Tener líneas exclusivas de medicamentos.

Brindar un mayor apoyo a las diferentes instituciones que nos soliciten ayuda.

Capacitar a nuestros empleados.

Contratar seguridad para nuestro local.

Cumplir puntualmente en nuestras obligaciones con el SRI.

Buscar socios estratégicos.

El presente informe, queda a disposición de los señores socios. Ante cualquier inquietud respecto al mismo estoy a su disponibilidad para aclararla.

Atentamente;



Dr. Christian Barzallo V.
Gerente General.