

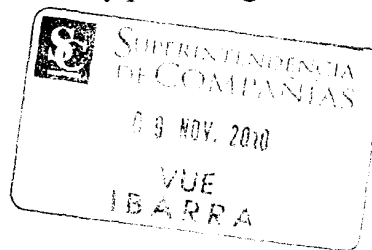
**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
PROVEEDORA FARMACEUTICA DEL NORTE
“FARMANOR CIA. LTDA.”
EJERCICIO ECONÓMICO
01 de ENERO al 31 de DICIEMBRE 2009**

Señores Socios:

Mediante este informe a la Junta General Ordinaria de **Proveedora Farmacéutica del Norte FARMANOR CIA. LTDA.** la Gerencia General, presenta los aspectos más importantes para la empresa durante el ejercicio económico 2009, y los resultados de la gestión realizada.

La crisis económica del país y del mundo, tuvo una incidencia directa en nuestras ventas, el consumidor final, dejó de adquirir productos farmacéuticos y por consiguiente los subdistribuidores.

INGRESOS.-



De enero a diciembre 2009 se recibieron ingresos netos por ventas equivalentes a USD 2.801.750.19 por concepto de Venta de productos farmacéuticos, que constituyen la base de ingresos en nuestra Compañía.

El valor promedio de ventas mensuales es de USD **233.479**, se puede concluir que ha sido un buen año en gestión, hemos cumplido las metas fijadas por los socios, sin embargo la utilidad se ha visto incrementada en relación al año 2.008, porque las condiciones del mercado, fueron diferentes a las del año anterior.

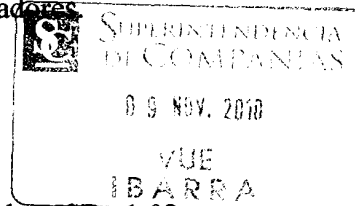
La rentabilidad operativa del ejercicio económico 2009 fue de 54.678,90 USD

EGRESOS.-

Los costos y gastos para el año 2009 ascienden a USD 2.760.722,57 valor que representa el 98.54% con respecto al valor de los ingresos por ventas recibidos durante este año. Es decir que como resultado de las operaciones del giro del negocio, en términos de ingresos y egresos, se obtuvo una utilidad de USD 54.678,90 que representa el 1.46% de rentabilidad sobre los ingresos totales, si comparamos los

resultados del año 2.009, versus 2.008, encontramos que la rentabilidad fue mayor en un 27.47%, esto se debe a las variantes condiciones del mercado, a la gestión de los administradores y al esfuerzo diario de los empleados y trabajadores.

ANÁLISIS FINANCIERO



El índice de liquidez es de 1.02 es decir, que se dispone de USD. 1.02 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.40 Centavos de dólar que adeudamos, lo que demuestra que durante todo el año no se mejoró la situación de liquidez, debido a que el nivel de cuentas por cobrar se ha mantenido.

El endeudamiento de la empresa es del 96.748%, considerando que nuestros proveedores nos concede crédito de hasta 60 días desde la adquisición de medicinas.

Se ha calculado el Índice del Capital propio comparando el Patrimonio Total sobre el Activo Total, obteniéndose como resultado el 3.26%; es decir que la empresa tiene un alto apalancamiento financiero principalmente en los proveedores.

Durante el año 2009, se obtuvo una rotación de la inversión de 3.32% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; este índice nos demuestra que la empresa ha sido eficiente.

Se obtuvieron resultados del 6.48% de rendimiento de la inversión que es producto de la rentabilidad con respecto a los activos totales que dispone la empresa; el margen bruto fue del 1.19% que es resultado de comparar ventas contra costos es decir que vendemos con un margen de utilidad bruta promedio del 19%, el margen operacional es de 1.48% que corresponde a comparar ventas contra costos y gastos de operación; la Rentabilidad del patrimonio es del 199% que representan la rentabilidad comparada con el patrimonio total, que en términos relativos es alta si relacionamos a lo que paga el sistema financiero por inversiones que es del 6%.

En este año hemos incursionado en el servicio de cobro con tarjetas de crédito, pero considero necesario sea analizado por el costo que esto implica.

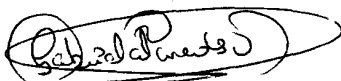
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados económicos son los esperados, resultado de la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura fija se ha reducido notablemente.

Existe la capacidad instalada, se cuenta con talento humano calificado y con experiencia, y el mercado ha respondido a nuestros requerimientos.

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean aún mas favorables en cuanto a la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, pero existe situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa, como: mayor presencia de nuevos distribuidores en la zona, decisiones a nivel político, económico y competencia con otras distribuidores.

Atentamente,



Sra. Gabriela Paredes
GERENTE GENERAL.

