

**INFORME LABORES EJERCICIO ECONOMICO 2.008-2.009 – RYAPHARMA
CIA. LTDA. A CARGO DE GERENCIA GENERAL**

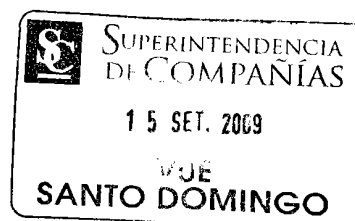
El periodo 2.008-2.009, ha constituido el primer año completo de labores de la Compañía Ryapharma CIA. Ltda., con su establecimiento comercial Botica Santo Domingo, marca registrada en el IEPI, Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. Lo cual constituye un acierto ya que, ello nos otorga un prestigio y tradición de los 60 años de servicio que históricamente une a nuestra actividad familiar con el crecimiento y desarrollo del Cantón mismo.

Luego de la liquidación de Botica Santo Domingo Cia. Ltda, hubo que iniciar en condiciones especiales, si bien la mayoría de proveedores accedieron inmediatamente a registrarlos con los nuevos datos, nombre de la compañía, número de RUC, nuevas cuentas bancarias, hubo otros que con extrema preocupación solicitaban que firmásemos algún documento en garantía.

El fiel cumplimiento del Código de Trabajo con respecto a la liquidación de todo el personal de la anterior Compañía significó un fuerte desembolso financiero, que llegó cerca de 43.000 mil dólares, liquidaciones legales y justas como ha sido nuestro invariable proceder a través del tiempo. A pesar de ello, el Inspector del Trabajo, infundadamente se insinuaba en que había inconformidad e iba a revisar todo el proceso, y resultó molesto y prolongado obtener la aprobación de las liquidaciones como de los nuevos contratos con el personal que quedó aprobado para continuar trabajando en la nueva Compañía. Con ellos establecimos un nuevo reglamento interno, el cual solamente trata de respetar sus derechos pero demandar las responsabilidades que tienen con la comunidad al efectuar su trabajo de atención en ventas y las obligaciones con la Compañía misma.

El volumen de ventas y la utilidad sobre ellas no siempre van en relativa concordancia. Si decimos, por ejemplo, que las ventas suben en un 20%, no será necesariamente igual porcentaje en utilidades. Cada día enfrentamos retos competitivos de parte de las cadenas monopólicas que invaden el mercado y maliciosamente nuestro sector central que por más de 60 años lo hemos tenido, por algo será el hecho de haber sido los pioneros en esta actividad. A pesar de que está vigente en la Ley de control y funcionamiento de Farmacias, el requisito de distancia que debe existir entre farmacia y farmacia de 300 mt entre una y otra. El caso es que en esta media cuadra de la calle Quito y Tsachila, 50 mt máximo de la primera a la última, se ubican 5 farmacias, 3 de ellas pertenecen a las cadenas. Como conclusión se obtiene que el porcentaje de utilidad bruta en relación a las ventas está entre el 10 y el 8%, y si hablamos de utilidad neta apenas llega al 4%.

Por ello, en reiteradas ocasiones he manifestado a los socios de la Compañía, mirar como conveniente el inicio de otra línea comercial, me refiero a otro establecimiento comercial como de consumo básico. Hemos tenido preocupación sobre el mantenimiento de las instalaciones y buena presentación del establecimiento. En lo que respecta a los dispensadores, las gavetas, armarios metálicos que guardan la mercadería de ventas para el mostrador, si bien son novedosas, protegen del polvo, la humedad y la luz, pero demandan constante mantenimiento en el cambio de rulimanes y rieles de rodamiento que son importados. La seguridad merece importante atención, dado que se



atiende hasta las 10 de la noche, y a esa hora casi nunca existe presencia de la fuerza pública.

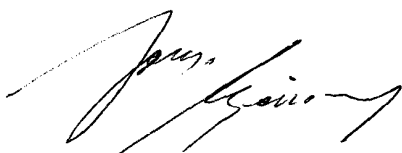
Durante el periodo hemos cumplido con todas las obligaciones tributarias, al servicio de rentas, a la Súper Intendencia de Compañías, Patente Municipal, permisos y licencias del Consejo Inquieta Pérez, a tiempo, igual dedicación en el mantenimiento de inventarios, revisando fechas de caducidad para su devolución sea a tiempo.

Constantemente ha correspondido capacitar al personal ya que se presentan esporádicas renovaciones del mismo. En lo que respecta a compras de mercadería, nos encontramos favorecidos por convenios, los que nos otorgan descuentos y bonificaciones que las trasladamos al consumidor final a fin de ser competitivos en los precios de venta al público.

Los beneficios obtenidos resultantes de los aportes en trabajo y esfuerzo, de todos quienes hacen personal ventas, bodega, en contabilidad, cajera y recetario laboratorio, como corresponde y manda la ley, serán repartidos de acuerdo al número de cargas familiares que declaren.

Especial reconocimiento a la Supervisión quién lleva toda la responsabilidad y control del personal, de las cuentas Clientes, Proveedores, Bancos y responsabilidades con terceros, durante todos los días laborables.

Atentamente.



Jorge Chérrez Muirragui.
GERENTE RYAPARMA CAL LTDA.