INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

DIAGNOFARM S.A.

Señores Socios
Diagnofarm S.A.
Ciudad.-

Se considera un año positivo, ya que los resultados de la compañía arrojan utilidad, sin embargo se debe recalcar que las ventas en este año han disminuido en un 5% respecto de las ventas del año 2010, la cifra de ventas de este año se registra en US$1´377.552,69

En lo referente a vacunas, la composición de estas ventas fue la siguiente: médicos 27,15%, instituciones 22,03%, empresas 50,42% y subdistribuidores 0,39%.

Como se puede observar la mitad de las ventas se realizan en el mercado no tradicional es decir campañas masivas de vacunación en empresas e instituciones.

Del total de las ventas el 20% es generado por nuestros médicos socios.

Las principales razones de la disminución de ventas en este año radica en la terminación de campañas de grandes volúmenes de vacunación como fueron CNT y Policía, las mismas que se realizaron a nivel nacional, también se ha notado una disminución en las ventas del mercado de médicos privados, influenciada básicamente por la marcada presencia del Ministerio de Salud en el campo de la prevención y vacunación específicamente.

A pesar de estas condiciones adversas que afectaron nuestras ventas, se ha logrado mejorar los márgenes de rentabilidad en los productos a través de mejores negociaciones con los laboratorios, esto nos ha permitido mejorar la utilidad bruta de los productos, sin embargo para lograr cifras importantes de ventas requerimos de una infraestructura que genera altos gastos los cuales a pesar de que han sido restringidos (disminución de personal) se han visto aumentados por el incremento en los costos de servicios, materiales, sueldos, etc.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2012
OPERADOR 5
QUITO

El mercado de vacunas en general se ha contraído, para nuestra operación las ventas en el mercado no tradicional siguen siendo las de mayor importancia y al estar en gran parte saturado dentro de la ciudad de Quito, debemos incursionar en otras regiones del país, así como tratar de concretar negocios de grandes volúmenes que se podrían lograr a través del sector público. Ese será el objetivo para el próximo año.

En relación a los resultados de nuestra área de farma (Farmacia Medicity), se registra una pérdida en nuestro resultado, las ventas en la farmacia no han llegado a los valores esperados, esto debido fundamentalmente al poco apoyo de los médicos prescriptores, en tal razón los gastos en los que se incurren para mantener este negocio son mayores a las utilidad bruta que genera la venta de los medicamentos. Recomiendo se analice la posibilidad de vender esta área del negocio, existe el interés por parte del arrendador del inmueble en el que funcionamos para adquirir la misma.

Por lo antes expuesto y con los resultados globales de la empresa, la Gerencia General, recomienda que la utilidad líquida para repartir a los socios, se la reparta en un 50% de su valor a fin de que el resto se mantenga como reserva para sustentar la operación de este año 2012, es decir que se repartan US$15.000,00.

Con este valor la utilidad por acción para cada socio sería de US$1,5.

Este valor así como en años pasados será retribuido a través de notas de crédito a los médicos compradores así como el pago directo a quienes no adquieren estos productos.

Aprovecho la oportunidad para agradecer el apoyo a todos quienes han colaborado con nosotros durante el año pasado así como por la confianza depositada en nuestra administración.

Atentamente,

Alexandra Jarrín
GERENTE GENERAL.