QUALIPHARM
Laboratorio Farmacéutico

INFORME DE GERENTE

EMPRESA:	**QUALIPHARM LABORATORIO FARMACEUTICO S.A.**
EXPEDIENTE:	**161.211.2008**
EJERCICIO FISCAL:	**2009**
RUC:	**1792161886001**
FECHA:	**Abril 16 de 2009**

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Los objetivos propuestos para el ejercicio fiscal del año 2009 fueron:

- Cerrar el contrato de fabricación con nuestro cliente del área cosmética e iniciar las operaciones tanto en el área farmacéutica como en la cosmética, para lo cual era indispensable la conclusión de la reforma a las instalaciones y adecuaciones originales de la planta, preparación e instalación de equipos, preparación del personal y bases documentales de forma que, hasta el 15 de marzo, la empresa sea operable de acuerdo a normas de BPM y con la menor inversión.
- Generar nuevos clientes para obtener los recursos necesarios para el autoabastecimiento de la operación y mejor absorción de costos fijos.
- Aprender el manejo de nuevos productos y monitorear todos los sistemas relacionados con la producción y con la marcha contable y financiera de la empresa, de forma que podamos establecer las oportunidades de mejora para el año 2010, que consoliden la operación fabril y,
- Cumplir con las normativas y requisitos legales para el sector.

Estos objetivos se han cumplido satisfactoriamente:

Se concluyó con el plan de reforma a las instalaciones y adecuaciones en calidad y plazo y la planta operó ininterrumpidamente a partir del 19 de marzo hasta el mes de diciembre.

Se ha apoyado el desarrollo o registro sanitario de nuevos productos de clientes pre existente y se han incorporado nuevos clientes de esa área, de forma que la empresa es autosuficiente y no ha requerido recursos adicionales de los inversionistas.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
23 ABR. 2010
OPERADOR 18
QUITO

El monto de venta superó cualquier expectativa para este proyecto en el primer año.

QUALIPHARM
Laboratorio Farmacéutico

Se ha apoyado el desarrollo o registro sanitario de nuevos productos de clientes pre existente y se han incorporado nuevos clientes de esa área, de forma que la empresa es autosuficiente y no ha requerido recursos adicionales de los inversionistas.

El monto de venta superó cualquier expectativa para este proyecto en el primer año.

Hemos aprendido el manejo de nuevos productos y sistemas de producción y abastecimiento y tenemos definidas la oportunidades de mejora en nuestra gestión para el año 2010.

Hemos obtenido los permisos de funcionamiento que se requerían tanto para el área farmacéutica como para el área cosmética y creamos la plataforma documental y organizativa de base para la obtención del certificado de BPM y el certificado ambiental.

Cabe señalar como hecho relevante que la Empresa inició sus operaciones en el mes de noviembre del 2008 con 10 personas en la nómina, para el mes de marzo se conformaba por un total de 30 personas y en diciembre cerramos con un total de 135 personas en la nómina.

Los balances reflejan con claridad la situación económica y el crecimiento de la Empresa si bien el resultado no es positivo para el primer año, hay en cambio una situación financiera saludable sin que hayamos tenido que recurrir al financiamiento a través de Instituciones Financieras que hubieran tenido un costo adicional para la Empresa.

Es importante señalar que la producción de la Empresa ha sido aceptada por nuestros clientes en un 100% sin que se haya producido ningún lote rechazado.

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
23 ABR. 2010
OPERADOR 18
QUITO

No hay ni una sola obligación legal en el ámbito patronal, sanitario ni ambiental que hemos incumplido durante la gestión de este año.

Las obligaciones patronales se han cumplido oportunamente y se han presentado todos las planillas, roles y demás documentos necesarios para soportar el manejo eficiente de los recursos humanos.

Hemos incorporado a la nómina el número requerido de personas con diferentes grados de discapacidad.

QUALIPHARM
Laboratorio Farmacéutico

De igual forma hemos obtenido en forma puntual con los permisos de Bomberos, Municipio, Ministerio de Salud y entidades ambientales.

Hemos cumplido con todas las obligaciones tributarias y de todas las autoridades de control de nuestra operación.

RESULTADOS ECONÓMICOS Y CONCLUSIONES:

- Al final del Ejercicio económico objeto del presente informe que comprende el año 2009 se presenta una pérdida de $ 20.324.87 que considero un resultado bondadoso para la operación inicial de la empresa y en el análisis financiero efectuado a los Estados de resultados y de situación hemos verificado que en términos generales la operación de la Empresa ha sido satisfactoria, como se puede constatar al revisar los indicadores que se anexan.

- La facturación principal de la compañía es la facturación girada a nuestro cliente de la línea cosmética que corresponde al 93 % de la facturación total. Si bien esto representa un aporte importante para el primer año de gestión, también representa una dependencia muy alta a un solo cliente y consecuentemente una amenaza futura para el negocio. La facturación originalmente planificada para el año 2009 fue de US$ 420000 y la realmente obtenida es de US$ 3,2 millones, que representa un incremento del 662% al plan de ventas. Los gastos operacionales mensuales pasaron de una valor promedio presupuestado en US$ 21500 a US$ 86000, debido a que los meses de enero a marzo no requirieron tantos recursos, lo que representa un incremento del 300% al plan. El valor de gasto operacional mensual real al fin del año fue de aproximadamente US$ 140000 que representa un 551% del plan.
- Pese a que en el primer año de operación se obtiene una ligera pérdida de US$-20,3K a nivel de utilidad neta, es importante mencionar que por otro lado se hicieron inversiones en equipos y adecuaciones por un monto de US$321K que surgieron de la misma operación del negocio.
- Además se incremento el rubro de inventarios en US$205K.
- Las cuentas por cobrar a clientes de US$1,1 millones y el inventario cubren casi en su totalidad las cuentas por pagar de US$1,8 millones, que genera una razón corriente de 1,02 lo que califica una buena liquidez inicial de la empresa.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
23 ABR. 2010
OPERADOR 18
QUITO

- El costo de ventas representó el 85,3% en el año 2009, mientras que los gastos significaron un 15,3% sobre ventas.

PROYECCIONES:

- Para el año 2010 hemos proyectado una venta neta de US$ 4,51 millones que representa un 40,93% de incremento a la venta del año 2009, con una utilidad neta esperada de US$ 318K.
- El costo 2010 pasaría a ser un 80% vs el 85% que representó en el 2009.
- Se prevé un incremento en gastos anuales aproximados de US$85,5K en el 2010 que representaría el 12.9% sobre las ventas vs el 15,3% que representó en el 2009.
- El capital de trabajo para el año 2010 prácticamente se multiplicaría por diez, de acuerdo a la proyección llegando a US$347.9K
- La relación de utilidad neta sobre patrimonio pasa de un negativo de 9.15% en el 2009 a casi un 30% positivo en el 2010.
- Los días de recuperación de cartera (aprox. 40 días) se mantendrían casi iguales que en el año 2009, lo cual no afecta la liquidez.
- Se proyecta una mejor optimización de los activos pasando de una relación de 10,60 del 2009 a 13,69 en el 2010.

RECOMENDACIONES:

- Racionalizar el personal, especialmente de MOD. Identificar oportunidades de automatización en procesos manuales y realizar las inversiones que se requieran en ese campo.
- Capacitar al personal de forma que su formación esté acorde a las nuevas exigencias de la empresa, se reduzcan los costos originados en administración defectuosa de recursos y se opimice el uso de los mismos.
- Reducir al mínimo el uso de análisis de externos, utilizando los recursos propios de laboratorio.
- Diversificar el riesgo de negocios reduciendo la dependencia de nuestro principal cliente. Acelerar proyectos de incorporación de nuevas líneas en el área farmacéutica.
- Establecer y ejecutar planes de acción para reducir el costo a todo nivel tanto de proceso productivo como de compra e importaciones.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
23 APR 2010
RECIBIDO
QUITO

QUALIPHARM
Laboratorio Farmacéutico

- Establecer horizontes de planeación más amplios con Nuestro cliente de la línea cosmética garantizando el volumen de producción adecuado para alcanzar como objetivo mínimo una facturación de US$ 4.51 millones para el 2010.
- Generar el aumento de capital de la empresa a US $700 000 con los aportes realizados hasta la fecha por los accionistas, de forma que estos salgan del pasivo de la compañía.
- Realizar inversiones en el área de sistemas, ya que actualmente se cuenta solo con un sistema de control de inventarios que está separado del sistema de control contable de forma que se implemente un software operativo/administrativo/financiero completamente integrado que facilite las operaciones de los diferentes departamentos y mejore el control administrativo de la compañía.

Todos estos resultados se han podido lograr solo gracias a la confianza de los socios, a la entrega del personal a mi cargo y a su constante compromiso con la visión de la empresa y el vencimiento constante a sus limitaciones.

Finalmente, agradezco la confianza dispensada a mi gestión y espero que la Empresa siga creciendo, cumpliendo con sus proyecciones y ganando prestigio en el mercado para beneficio de quienes la conformamos y del país.

Atentamente,

Dr. Rodrigo Bastidas De Janon
GERENTE GENERAL
QUALIPHARM LABORATORIO FARMACEUTICO S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
23 ABR. 2010
OPERADOR 18
QUITO