

Quito, 27 de abril del 2017

INFORME DE GERENCIA, AÑO 2016

MERCADO FARMACÉUTICO:

SOEXSA CIA. LTDA. Participa en el mercado de productos farmacéuticos. Este segmento de la Economía Ecuatoriana, según informe del IMS, el mercado farmacéutico total privado decreció en - 0,58%, fue un año crítico.

Las razones básicas que impactaron negativamente en el desarrollo del mercado fueron:

- A) Sector Instituciones: la licitación inversa benefició a unos pocos a importaciones directas del gobierno.
- B) Sector privado: influyó el decreto ejecutivo sobre revisión de precios de medicamentos, comunicado en agosto del 2015 y a publicar oficialmente el 8 de abril del 2016.
- C) Disminución del poder adquisitivo de los consumidores.
- D) Dificultades en el desarrollo de la cadena Farmomed.
- E) Ambiente político de expectativa, especialmente durante el segundo semestre del año.

ASUNTOS LEGALES:

SOEXSA CIA LTDA. Cumple con todos los requisitos y exigencias legales en el Ecuador.

La Junta General Extraordinaria Universal de Socios de SOEXSA CIA. LTDA. resolvió re elegir al Sr. Salomón Jiménez como Gerente General y al Sr. Juan Pablo Jiménez como Presidente por el periodo de dos años. Tanto el Gerente General como el Presidente de la Cia. Continuaron durante el periodo 2016.

A la fecha y según constancia de la Superintendencia de Compañías, SOEXSA CIA. LTDA. cuenta con un listado de socios así:

<u>Nombre pagado)</u>	<u>Cargo</u>	<u>Participación (capital suscrito y</u>
Juan Pablo Jiménez:	PRESIDENTE	US\$ 1.00
Salomón Jiménez:	GERENTE GENERAL	US\$ 30.399.00

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

Total: 23 Colaboradores directos

- 11 Visitadores Médicos (Costa 5, Sierra 5, Austro 2)
- 4 Promotores de farmacias
- 2 Supervisores (1 en la Sierra + Austro y 1 en la Costa)
- 1 Gerencia General
- 1 Jefe de logística y cadena de abastecimiento
- 1 Jefe de Marketing,
- 1 Asistente
- 1 Controler

4 Servicios de soporte externos: Contabilidad, Nómina, Legal y asesoría médica

FORATALEZAS DE SOEXSA:

- o Estructura profesional compuesta de un equipo de colaboradores CAPACITADOS, comprometido y de resultados.
- o Ambiente de equipo positivo y productivo de trabajo
- o Conocimiento y óptima relación con clientes y médicos. Cultura del servicio al cliente.
- o Alto nivel de eficacia en conseguir prescripciones de médicos y mantener farmacias leales a SOEXSA y a la línea de productos Maduros de ROCHE.
- o Buena imagen frente a clientes, médicos, farmacias y otras Cñias. farmacéuticas

DEBILIDADES Y AMENAZAS DE SOEXSA:

- Continuar contando con un solo cliente, ROCHE Ecuador.
- Se mantuvo, bajo nivel de compromiso de parte del cliente Roche. La comunicación y acciones no fueron proactivas, fueron lentas y no orientadas a resultados.
- No suficiente stock de los productos, especialmente de productos estratégicos
- Continuaron políticas comerciales no competitivas y demoradas en la implementación.
- Continuó el bajo nivel de competitividad del Operador Logístico. Pobre servicio al cliente.

SERVICIOS PRESTADOS:

SOEXSA CIA. LTDA, durante el periodo 2015 continuó concentrando su recurso humano, profesional y físico exclusivamente en prestar el servicio de Marketing, promoción y comercialización a la CIA. ROCHE Ecuador S. A., con los productos denominados Maduros.

RESULTADOS

A pesar de un año comercialmente complicado, la gestión de los servicios prestados al cliente ROCHE, produjo resultados positivos tanto para ROCHE como para SOEXSA. Durante el año presentamos a ROCHE las diferentes amenazas internas y externas y tuvimos que solicitar al cliente, entendiera que era necesario tomar medidas que permitieran hacer los ajustes que exigía el desarrollo del mercado.

BALANCE GENERAL 2016:

Activos de: \$ 704.274,92

Pasivos: \$ 678.062,51

Patrimonio: \$ 26.212,41

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS (Estado de Resultados):

<u>Ingresos:</u>	\$ 805.824,24	100%	
<u>Gastos Operativos:</u>	\$ 810.011,83	100,5%	100%
Gastos de ventas:	\$ 632.454,27	78,5%	78,1%
Gastos Administrativos:	\$ 177.557,56	22,0%	21,9%
<u>Utilidad:</u>	\$ (4.187,59)	(-0,5%)	

*Los ingresos de SOEXSA corresponden al honorario por servicios prestados a ROCHE ECUADOR, S.A.

EXPECTATIVAS Y OBJETIVOS año 2017:

A la fecha de este informe, el cliente ROCHE ya ha comunicado a SOEXSA que haciendo uso de lo que le permite la cláusula contractual, el contrato termina el 31 de marzo del año 2017, esto es que no será renovado.

SOEXSA ha estado buscando nuevos clientes desde ya hace 3 años atrás, pero la situación de expectativa del mercado no nos ha permitido tener resultados positivos. A la fecha SOEXSA ha iniciado con una línea de odontología y espera vender al cierre del año 2017, mínimo \$900.000,00.

Atentamente


SALOMÓN JIMÉNEZ V.
 Gerente General
 SOEXSA CIA. LTDA.