



INFORME DE GERENCIA

Quito, 27 de abril del 2017

Junta directiva presente:

Mediante este oficio presento el informe correspondiente al desenvolvimiento económico de la empresa COMERCIALIZADORA DE MEDICAMENTOS GOODPHARMA S.A. correspondiente al periodo 2016.

MISION EMPRESARIAL:

Somos una empresa que presta servicios de salud, y mejora de la vida humana, brindando servicio a domicilio de medicamentos, nuestra principal misión es brindarle el mejor servicio tanto en la entrega como en la provisión de los mismos.

VISION EMPRESARIAL:

Para el año 2020 se consolidará como una empresa líder en la entrega de medicamentos a domicilio, acreditada, competitiva, con el uso eficiente de los recursos para la ejecución de sus procesos que aseguren la sostenibilidad financiera y manteniendo una rentabilidad económica y social.

INFORME DE GERENCIA DE VENTAS

Según el informe de la gerencia de ventas y considerando que fue el segundo año de venta de medicamentos no se lograron los objetivos propuestos con un ingreso de \$ 274.811,2890 que fue un 10% más que el año 2015 y se esperaba vender un 100% más.

Según este informe, siguen siendo los psicotrópicos junto con los antidepresivos y los antiirreumáticos, los medicamentos de mayor rotación debido a la labor de ventas realizada.

Otras líneas como la Cardiovascular necesitan ser promocionadas ya que por relacionarse con enfermedades crónicas prometen buenas expectativas de desarrollo.

El 2016 fue un año de problemas en la importación de medicamentos además de los problemas económicos del país lo que repercutió directamente en la proyección ventas esperada.

Dirección: San Gabriel OE6-128 y Francisco Álava
Teléfono: 2233613 – 2439539- 0958915051
E-mail: goodpharma@outlook.com
Página Web: www.goodpharmaec.com

Los productos que representaron más económicamente por la rotación fueron los psicotrópicos seguidos por los antidepresivos.

ANÁLISIS DEL COSTO DE VENTAS

Los productos que más utilidades nos han dado son:

PRODUCTO	UTILIDAD BRUTA	% DE RENDIMIENTO
ALEATEL 500 MG	1726,51	51%
CEUMID 1000 MG	3737,09	84%
CONCERTA 36 MG	2264,54	20%
CONCERTA 18 MG	1337,14	20%
XELJANZ	1164,02	10%
LEVCOM 1000 MG	1459,85	38%
FENTANILO	1479,43	38%
PROLIA	1334,43	49%
COUMADIN 5MG	1726,51	50%

Del cuadro anterior podemos deducir en el caso del producto Ceumid nos hemos beneficiado de las políticas de bonificación del laboratorio para conseguir una rentabilidad alta. El problema del producto Xeljanz que es un producto de buena rentabilidad pero el porcentaje es muy bajo, como también el Humira que la venta es representativa sin embargo su utilidad es apenas del 5%. El Synvics es un producto que hemos bajado sus ventas y que el año pasado nos dejó muy buenas utilidades.

OBJETIVOS DE CUMPLIMIENTO

Nuestro principal mercado ha sido enfocado por el sector privado de la medicina, y se ha obtenido buenos resultados por el servicio a domicilio que se ofrece a los pacientes. En el primer semestre del 2016 se concretó la apertura de nuestro primer punto de venta al público en la modalidad de Farmacia. Y para los primeros meses del 2017 se concretó también la concesión de nuestra primera franquicia. Para poder llegar a este objetivo se trabajó con el estudio jurídico Trejo Rodríguez & Asociados Abogados para los registros de marca y se elaboró el contrato modelo de franquicia.

Con el fin bajar costos administrativos en el año 2017 se optará por mantener dentro del rol de pagos el personal mínimo que se requiera y por otro lado se seguirá con la tercerización del personal de reparto y mensajería.

Por lo anteriormente expuesto, es decir incrementado más franquicias, con lo cual esperamos incrementar las ventas en un 30%; utilizando las políticas de descuentos y bonificación de nuestros proveedores; y bajando costos administrativos esperamos en este año obtener una utilidad neta del 15% sobre las ventas.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS

En cuanto al resultado económico de la empresa debo expresar que el año 2016 ya tuvimos utilidad luego de dos años consecutivos de pérdidas, en el 2016 tuvimos una utilidad de USD 10.180,25 lo cual es aceptable por las circunstancias económicas y políticas del país.

En el año 2016, que pudimos corregir algunos errores cometidos sobre todo en cuanto al inventario, hemos tratado de optimizar nuestro inventario de medicamentos y tratado de tener un stock de los productos que realmente tienen rotación y por otro lado hemos hecho convenios con distribuidoras para hacer pedidos emergentes para poder atender a todos nuestros clientes. La situación económica que atravesó el país, no nos permitió este año tampoco conseguir líneas de crédito en los bancos que nos permitan contar con un capital de trabajo que beneficie nuestra posibilidad de mejorar la utilidad en los productos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Me es grato reconocer la estupenda labor del departamento de ventas, liderados por Gerencia de ventas, puesto que en el año 2016 se cumplieron muchos de los objetivos trazados. En cuanto al departamento administrativo hemos seguido haciendo cambios en el personal lo que ha permitido seguir mejorando en varios aspectos que mostraban fallas y errores en la organización administrativa de la empresa. El año 2016 se mejoró un poco en lo referente a las cuentas bancarias de la empresa, debido al trabajo en reducir el alto stock de productos que no rotaban.

Las recomendaciones que se pueden realizar están dirigidas a la expansión a nuevos mercados mediante la apertura de puntos de ventas en la modalidad franquicias de farmacias a lo largo del país. En cuanto al manejo de inventarios recomiendo seguir con la política de los últimos meses en cuanto mantener un inventario mínimo que nos permita la rotación de los productos de manera adecuada y mantener un inventario solamente de los productos de alta rotación. En lo referente a los gastos administrativos debemos mantener los gastos en los mínimos posibles que nos permitan mantener la liquidez necesaria para poder cumplir con nuestros proveedores. Debido a la delicada situación de liquidez del país y la decisión de las entidades bancarias de restringir los créditos se mantendrá la política de realizar los pagos mediante transferencias bancarias evitando la entrega de cheques posfechados, así evitar los sobregiros y la posibilidad de protestos.

Atentamente,



GUIDO LONGO

GERENTE GENERAL

GOODPHARMA S.A.

Dirección: San Gabriel OE6-128 y Francisco Álava

Teléfono: 2233613 – 2439539- 0958915051

E-mail: goodpharma@outlook.com

Página Web: www.goodpharmaec.com



INFORME GERENCIA DE VENTAS

Quito, 31 marzo del 2017

Gerencia General presente:

Mediante este oficio presento el informe correspondiente a las ventas de la empresa COMERCIALIZADORA DE MEDICAMENTOS GOODPHARMA S.A. correspondiente al 2016.

RESUMEN DE LA GESTION DE VENTAS

En nuestro segundo año completo de venta de medicamentos fuimos como todo el país afectados por la crisis económica generalizada y no tuvimos el aumento esperado en nuestras ventas que era del 30%, sin embargo solo pudimos alcanzar un 5,46% más, pese a que además logramos abrir un nuevo punto de venta.

Debo también mencionar que nuestro mejor mes en ventas fue septiembre con \$30.958,86 y el mes de menores ventas fue en mayo con \$946,73. Con los datos de ventas del año podemos determinar también un promedio de ventas mensuales de \$ 21.872,58

A continuación se realiza un detalle de los medicamentos más vendidos en unidades durante el año 2016:

RITALINA 10MG	11.770
ATIVAN 1 MG	4.045
NELYRYL 2 MG	8.025
MULTIDOL 400 MG	3.861
UMBRAL 500 MG	4.031
ANALAGAN 1 MG	3.509
FLAZINIL 10 MG	6.680
LIBRAZOLAM 0,50 MG	6.545
LIBRAZOLAM 0,26 MG	4.597
URBADAM 10 MG	6.380
XANAX 1 MG	3.720
CEUMIND 1000 MG	2.070

Los Psicotrópicos siguen siendo los medicamentos de mayor rotación con un crecimiento mensual junto con los antidepresivos, debido a la apertura de la farmacia frente al Hospital

Dirección: San Gabriel QE6-128 y Fransisco Alava
Teléfono: 2233613- 0958915051
E-mail: goodpharma@outlook.com
Pagina Web: www.goodpharmaecuadorec.com

Pablo Arturo Suarez la línea hospitalaria tuvo un crecimiento que no lo habíamos presupuestado.

La línea Cardiovascular es una línea que pensábamos que estaba en proceso de crecimiento, pero no ocurrió así. De todas maneras para el 2017 vamos a insistir en el desarrollo de esta línea.

El 2016 fue un año en el cual continuaron los problemas en la importación de medicamentos para el país por lo cual se perdió ventas para la empresa dejando así de vender los productos que seguíamos teniendo expectativa de crecimiento.

A continuación los productos que representaron más económicamente:

Descripción	Suma de Total
CLORHIDRATO DE METILFENIDATO (PSICO)	19.247,07
SYNVISC ONE (HILANO G-F)	3.840,96
NEURYL 2.5 MG GOTAS	3.164,30
HUMIRA 5 GR5	4.540,00
ENOXPAR 80 MG	3.150,52
XANAX 1MG	3.699,50
FLAZINIL	5.410,40
XELJANZ	11.296,80
ACLASTA 5 MG	5.862,83

Como se puede aparte del Clorhidrato Metilfenidato (Concerta), que el año pasado también represento nuestra mayor venta este año se vendió el Xeljanz en un valor significativo.

Nuestra principal fuerza de ventas está enfocada a personas naturales, por el sector estratégico en el que se encuentra ubicada la empresa la mayoría de clientes son doctores de la consulta privada.

OBJETIVOS DE CUMPLIMIENTO

Nuestro principal mercado ha sido enfocado por el sector privado de la medicina, y se ha obtenido buenos resultados por el servicio a domicilio que se ofrece a los pacientes, pero se seguirá trabajando para abrir farmacias en diferentes sitios estratégicos bajo la modalidad de franquicias. El objetivo para este año es incrementar las ventas en un 20%.

Dirección: San Gabriel OE6-128 y Fransisco Alava
Teléfono: 2233613- 0958915051
E-mail: goodpharma@outlook.com
Pagina Web: www.goodpharmaecuadorec.com

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Fue un buen año que lleno las expectativas de la empres. Con el cambio a las nuevas instalaciones y con la expectativa de abrir nuevas farmacias a través del sistema de franquicias esperamos cumplir con los objetivos trazados.

Atentamente


BLENDY MALDONADO

GERENTE DE VENTAS

GOODPHARMA S.A.



GOOD PHARMA

Dirección: San Gabriel OE6-128 y Fransisco Alava
Teléfono: 2233613- 0958915051
E-mail: goodpharma@outlook.com
Pagina Web: www.goodpharmaecuadorec.com