



INFORME GERENCIAL DE GESTION 2013

Señores Accionistas:

El entorno Contable-Financiero en el cual se desempeñó la compañía durante el año 2013 presento sustanciales diferencias en cuanto al año 2012, por cuanto se está trabajando bajo la Certificación de la Norma ISO 9001:2008, para el cumplimiento de los Estándares de Calidad y los registros Contables se han realizado bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

INDICADORES	Valores	Valores	Valores
	Medidos del	Medidos del	Medidos del
	2011	2012	2013
AUMENTAR LA SATISFACCION AL CLIENTE	83%	83%	87%
AUMENTAR EL VOLUMEN DE VENTAS	2.14%	5.61%	13.92%
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD TODAS LAS LINEAS	9.39%	9.70%	9.17%
REDUCIR TIEMPOS DE ENTREGA	24.50 horas	24.50 horas	24.50 horas
AUMENTAR LA CAPACITACION A LOS COLABORADORES	10.00 horas	10.00 horas	17.79 horas
INCREMENTAR EL PORCENTAJE DE RECUPERACION DE CARTERA RESPECTO AL AÑO ANTERIOR	99.83%	104.86%	113,03%

- Aumentar la satisfacción del cliente:** Este índice se lo mide a través de encuestas realizadas a Clientes y las preguntas están enfocadas a conocer: la aceptación de la distribuidora, la entrega a tiempo de los pedidos, el trato amable que deben recibir y sus expectativas en cuanto a la mejora de los días de crédito. La valoración de la encuesta en cuanto a receptividad y servicio se mantiene alto, al 87% creciendo cuatro puntos más que el año anterior.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Aumentar la satisfacción del cliente	83%	83%	87%

B. M.

Experiencia profesional y calidad de servicio.



Calicuchima 601 y Noguchi - Telf: (04) 2413-748 - Fax: (04) 2413-749
 Ventas: Calicuchima 702 y Rumichaca - Contado: (04) 2413-748 - Crédito: (04) 2413-745
 www.laboratoriosbjarner.com - info@laboratoriosbjarner.com - Guayaquil - Ecuador

- **Aumentar el volumen de Ventas:** Las Ventas reales crecieron en 13.92% frente al año anterior, aunque no se han incrementado nuevas Líneas de Productos, se ha dado crecimiento y énfasis a las actuales.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Aumentar el volumen de Ventas	2.14%	5.61%	13.92%
Ventas Netas del periodo	7,662,656.71	8,092,888.03	9,219,692.87

- **Incrementar la Rentabilidad todas las Líneas:** Cada Proveedor tiene sus Política de Venta a la Distribuidora y los Precios de los Medicamentos son regulados por el Ministerio de Salud Pública a través del Consejo Nacional de de Fijación y Revisión de precios de Medicamentos de Uso Humano, acorde al artículo cinco el Reglamento General de Fijación de precios de medicamentos de uso humano, según Decreto Ejecutivo No. 777 que fue publicado en el R.O. No. 460 del 01 de junio de 2011, el artículo 19 Se solicita precio de venta al Distribuidor con el margen del 10%.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Ventas Netas del periodo	7,662,656.71	8,092,888.03	9,219,692.87
Costo de Ventas del periodo	(6,943,344.94)	(7,307,703.49)	(8,374,372.43)
Rentabilidad del periodo	9.39%	9.70%	9.17%

- **Reducir los tiempos de Entrega:** Desde el año 2011 que se firmo el contrato con la compañía ILS para las entregas de pedido a provincia se mantiene en 24.50 horas.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Reducir los tiempos de Entrega	24.50 horas	24.50 horas	24.50 horas

B. 9.

- **Aumentar la Capacitación a los Colaboradores:** Mide la Capacitación que se da al personal, según el número de horas y los empleados que asisten a capacitación y siempre hay predisposición de parte del personal a ser capacitado para poder desempeñar en mejor forma sus actividades diarias.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Aumentar la Capacidad a los Colaboradores	10.00 horas	10.00 horas	17.79 horas

- **Incrementar el Porcentaje de Recuperación de Cartera:** La Recuperación de Cartera para el 2013 fue de 113.03%, por lo cual se genero mayor flujo de efectivo.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u> Meta > 100%	<u>2012</u> Meta > 100%	<u>2013</u> Meta > 100%
Incrementar el Porcentaje de Recuperación de Cartera	99.83%	104.86%	113.03%

Se renovó el contrato con el Ing. Julio Hernández como Asesor de las Normas ISO 9001:2008, para realizar las Auditorías Internas que son necesarias para los Controles de la Norma, se obtuvo la **RECERTIFICACIÓN** del Sistema de Gestión de Calidad de la Norma ISO 9001:2008.

- **A CONTINUACIÓN SE DETALLA LOS GASTOS OPERACIONALES:**

<u>GASTOS OPERACIONALES</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>% VARIACION</u>
GASTOS DE TALENTO HUMANO	552,041.85	632,360.58	14.55%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	153,208.69	182,992.27	19.44%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	265,666.15	271,282.29	2.11%
DEPRECIACIONES	47,862.62	52,417.80	9.52%
GASTOS POR DETERIORO CTAS.XCOBRAR	10,876.60	13,666.84	25.65%
TOTAL DE GASTOS	1,029,655.91	1,152,719.78	11.95%

VMA



Cabe indicar que se ha realizado reclasificaciones de las Sub-cuentas de Gastos en el Ejercicio 2013, para poder tener mejores herramientas de control sobre cada uno de los Gastos del periodo y para poder hacerlos comparables con el año anterior, estos también fueron modificados tal como indica la Norma Contable a través de la NIC 1 Presentación de Estados Financieros.

- **Los Gastos de Talento Humano:** Se han incrementado en el 14.55% por el aumento de sueldos, aportes a seguridad social, capacitaciones, exámenes ocupacionales, y otros beneficios de ley y los que la empresa concede al personal.

- **Los Gastos de Ventas y Distribución:** Se han incrementado en 19.44% por el aumento de las siguientes cuentas:
 - La contratación del Lcdo. David Heredia como Gerente Comercial desde el 01 de julio de 2013.
 - Las comisiones y premios para los Vendedores.
 - El combustible y reparaciones de los camiones de reparto en Guayaquil.
 - Uniformes a empelados.
 - La compañía ILS quien realiza la entrega de los Pedidos a provincia desde Mayo de 2011, por el incremento de sueldos aumento sus tarifas a US\$3.00 por bulto, y al incrementar las ventas a provincia también incrementa el costo de los fletes.
 - Publicidad de los productos cosméticos.
 - Obsequios y promociones a los Clientes.
 - Convenios con TIA, Corporación Favorita.

- **Los Gastos Administrativos:** Se han incrementado en 2.11% que corresponde a todos los necesario para la operación administrativa de la compañía, tales como servicios básicos, pago de impuestos, honorarios, transporte, seguros, reparaciones, suministros, entre otros.

- **Las Depreciaciones:** Se han incrementado en 9.52% por las adquisiciones de Muebles Enseres y Equipos de computación tales como:
 - Muebles varios para el departamento de Mercadeo.
 - Una computadora para el departamento de Mercadeo.
 - Una computadora para el departamento de Bodega.
 - Una computadora Portatil Inspiron 14 HP para el Gerente Comercial.
 - Una computadora Intel Core 3.1 para el departamento de Talento Humano.
 - Dos impresoras HP Laser Pro para el departamento de Sub-Gerencia y Mercadeo.
 - Una impresora Epson FX-890 para Contabilidad.
 - Una impresora Epson L 210 de sistema continuo para el Gerente Comercial.
 - Una impresora Epson L 350 de sistema continuo para departamento de Contabilidad.
 - Una impresora Epson L 355 de sistema continuo para departamento de Asistente de Sub-Gerencia.
 - Dos Monitores para uso departamento de Logística.
 - Un reloj Biométrico para control de entrada y salida de personal de Bodega y Logística.
 - Un proyector VIEWSONIC DLP PJD5126 para departamento de Ventas.

B. M.

- **Gastos por deterioro Cuentas por Cobrar:** Se han incrementado en el 25.65% en relación al año anterior porque corresponden según la Norma Tributaria Vigente al 1% de las Cuentas por Cobrar al cierre del año 2013, de las Ventas a las Ventas a Crédito que se realizan a nuestros clientes, no hay concentración de riesgo crediticio por cuanto la compañía tiene una gran cantidad de clientes dispersos en la Región Costa, que comprende las provincias de Manabí, Guayas, Los Ríos, El Oro, y eventualmente a Instituciones Públicas y a clientes en la Región Sierra, no se cobran intereses por las mismas y se otorga un crédito a 60 días plazo, y si el cliente paga a 8 días recibe un descuento de Pronto pago del 2%.
- **Análisis de las Cuentas por Cobrar:** Se realizó el análisis correspondiente a la cobrabilidad de las Cuentas por Cobrar en base a la antigüedad de los saldos y efectividad de la cobranza, y se estableció dar de baja a las Cuentas por Cobrar de los años 2006, 2007 por el valor de \$ 46,846.26 afectando la Cuenta de Reserva Facultativa tal como lo indica la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Error, y los valores del año 2008 se dieron de baja por US\$ 9,645.39 afectando la Reserva Acumulada para Cuentas Incobrables, tal como lo indica la Norma Tributaria Vigente que de estar las cuentas por cobrar 5 años en la Contabilidad sin haberse cobrado se puede dar de baja afectando la Reserva Acumulada para Cuentas Incobrables.

CONTRATOS POR CUMPLIMIENTOS DE NORMAS LEGALES

Cumplimiento con la normativa legal vigente se suscribieron los siguientes contratos:

- Se renovó el contrato de auditoría externa con el Ing. Manuel Villamarin con registro No.SC-RNAE-298.
- El Ministerio de Relaciones Laborales según Resolución Aprobación del Reglamento de Seguridad y Salud No. MRL-DRTSP5-2013-0172-R3-GD del 26 de marzo de 2013 resuelve aprobar el Reglamento de Seguridad y Salud que fue realizado por el Ing. Roosevelt Emilio Feijo Cruz especialista en SST E-5 10/05/075 c.
- Con la compañía LOGARITMO CIA. LTDA., para que realice los Cálculo Actuariales bajo las Normas Internacionales de Información Financiera desde del año 2013, de todos los empelados activos y jubilados de la empresa. El cual fue entregado con una disminución de la reserva al 2013 por US\$-102,991.64.

Los Balances y los anexos con el Informe del señor Comisario de la Compañía están a disposición de los señores accionistas.

Atentamente,

BOTICAS UNIDAS DEL ECUADOR C.A.



Dr. Christian Bjarnar E.
GERENTE GENERAL