

## INFORME GERENCIAL DE GESTION 2014

Señores Accionistas:

El entorno Contable-Financiero en el cual se desempeñó la compañía durante el año 2014 presento sustanciales diferencias en cuanto al año 2013, 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	Valores
	Medidos del 2011	Medidos del 2012	Medidos del 2013	Medidos del 2014
AUMENTAR LA SATISFACCION AL CLIENTE	83%	83%	87%	87.20%
AUMENTAR EL VOLUMEN DE VENTAS	2.14%	5.61%	13.92%	10.15%
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD TODAS LAS LINEAS	9.39%	9.70%	9.17%	9.51%
REDUCIR TIEMPOS DE ENTREGA	24.50 horas	24.50 horas	24.50 horas	24.50 horas
AUMENTAR LA CAPACITACION A LOS COLABORADORES	10.00 horas	10.00 horas	17.79 horas	16.07 horas
INCREMENTAR EL PORCENTAJE DE RECUPERACION DE CARTERA RESPECTO AL AÑO ANTERIOR	99.83%	104.86%	113.03%	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 87.20%.

INDICADOR ISO 9001: 2008	2011	2012	2013	2014
Aumentar la satisfacción del cliente	83%	83%	87%	87.20%

*JB*

*Experiencia profesional y calidad de servicio.*

- **Aumentar el volumen de Ventas:** Las Ventas reales crecieron en 10.15% frente al año anterior, las nuevas Líneas que se comercializaron en este año fueron: GLONEXAN y VIRUMEC con productos de aseo personal, y se ha dado énfasis y crecimiento de las Líneas actuales.

La Línea que más creció fue Tecnoquímica del Ecuador C. A. – MK – en 176% en relación al año 2013, debido al cambio de categoría que realizó el Proveedor dándonos mayores descuentos y la ampliación del portafolio de productos.

La Línea Merck C. A. creció el 37% y la Línea Importadora Comercial Looor el 18% por el apoyo de la cobertura realizada por la fuerza de ventas y el descuento especial para clientes potenciales, con la finalidad de conseguir negociaciones especiales para el incremento de las ventas.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>
Aumentar el volumen de Ventas	2.14%	5.61%	13.92%	10.15%
Ventas Netas del periodo	7,662,656.71	8,092,888.03	9,219,692.87	10,155,820.81

- **Incrementar la Rentabilidad todas las Líneas:** Cada Proveedor tiene sus Políticas de Venta a la Distribuidora y los Precios de los Medicamentos son regulados por el Ministerio de Salud Pública, sin embargo se ha hecho un esfuerzo para realizar negociaciones especiales.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>
Ventas Netas del periodo	7,662,656.71	8,092,888.03	9,219,692.87	10,155,820.81
Costo de Ventas del periodo	(6,943,344.94)	(7,307,703.49)	(8,374,372.43)	(9,189,577.84)
Rentabilidad del periodo	9.39%	9.70%	9.17%	9.51%

- **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>	<u>2014</u>
Reducir los tiempos de Entrega	24.50 horas	24.50 horas	24.50 horas	24.50 horas

*B*

- **Aumentar la Capacitación a los Colaboradores:** Mide la Capacitación que se da al personal, según el número de horas y los empedados 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>	<u>2014</u>
Aumentar la Capacidad a los Colaboradores	10.00 horas	10.00 horas	17.79 horas	16.07 horas

- **Incrementar el Porcentaje de Recuperación de Cartera:** La Recuperación de Cartera para el 2014 fue de 113.03%, por lo cual se genero mayor flujo de efectivo.

<u>INDICADOR ISO 9001: 2008</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>
	<b>Meta &gt; 100%</b>	<b>Meta &gt; 100%</b>	<b>Meta &gt; 100%</b>	<b>Meta &gt; 100%</b>
Incrementar el Porcentaje de Recuperación de Cartera	99.83%	104.86%	113.03%	113.03%

Se obtuvo la **RECERTIFICACIÓN** del Sistema de Gestión de Calidad de la Norma ISO 9001:2008, que fue otorgada por la compañía BUREAU VERITAS ECUADOR, en Enero de 2014.

Se contrato a compañía Centro de Gestión Competitiva Ecoquality para realizar:

- Las Auditorías Internas de Normas ISO 9001:2008 en el mes de noviembre y diciembre de 2014.
- La implementación de las BUENAS PRÁCTICAS DE ALMACENAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE PARA ESTABLECIMIENTOS FARMACÉUTICOS (BPA), publicada en el Registro Oficial 260 del 04 de junio de 2014.

▪ **OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES:**

- Boticas Unidas del Ecuador posee el 59% de las acciones de la compañía Agencias y Distribuciones Interandinas S. A. ADISA la cual repartió dividendos de años anteriores por US\$117,600.00 este valor incrementa los Ingresos no Operacionales y la Utilidad del Ejercicio, en 44% en relación al año anterior.
- En el Ejercicio 2013 el Cálculo Actuarial realizado por la compañía Logaritmo Cía. Ltda., tuvo un decremento de US\$ 105,515.93 el cual fue considerado como un Ingreso no Operacional, por lo cual nos aumentó la Utilidad para el ejercicio anterior. Teniendo para el Ejercicio 2014 un incremento en el Gasto por Jubilación Patronal y Desahucio por US\$ 135,020.16.

*B.*

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

GASTOS OPERACIONALES	2014	2013	VARIACION	% VARIACION
GASTOS DE TALENTO HUMANO	860,563.39	733,440.68	127,122.71	17.33%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCION	203,391.73	182,948.17	20,443.56	11.17%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	301,127.04	266,805.99	34,321.05	12.86%
DEPRECIACIONES	69,843.96	52,417.80	17,426.16	33.24%
GASTOS POR DETERIORO CTAS.XCOBRAR	14,186.00	13,666.84	519.16	3.80%
OTROS GASTOS	40,508.30	32,009.06	8,499.24	26.55%
<b>TOTAL</b>	<b>1,489,620.42</b>	<b>1,281,288.54</b>	<b>208,331.88</b>	<b>16.26%</b>

Cabe indicar que se ha realizado reclasificaciones de las Sub-cuentas de Gastos en el Ejercicio 2014, 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 17.33% por el aumento de las siguientes cuentas:

- Sueldos, aportes a seguridad social, capacitaciones, exámenes ocupacionales, y otros beneficios de ley y los que la empresa concede al personal.
- El Incremento Calculo Actuarial por la Jubilación Patronal al 31 de diciembre de 2014.
- Se realizó una reestructuración en el departamento de Logística y se incorporó a la Sra. Inés Gallegos como Jefe de Operaciones Logística y Facturación desde el mes de marzo de 2014.
- El Gerente Comercial contratado en julio de 2013, ha continuado sus funciones en el área comercial, para el Ejercicio 2014 tiene el año completo.
- El incremento de horas extras en US\$ 12.129.44 que corresponde al 61.42% en relación al año 2013 por la colación de sensores para las ventas a la compañía Distribuidora Farmacéutica Difare, que es nuestro primer cliente y le corresponde el 23.30% de las ventas totales del año, se han iniciado gestiones para reducir el gasto.
- Se entregaron bonificaciones por US\$ 37,747.45 al personal que se jubiló en la empresa con más de cuarenta años de servicio, la Srta. María Moyano y el Sr. Enrique Minchala

**GASTOS DE TALENTO HUMANO**

SUELDOS	458,101.90	414,443.47	43,658.43	10.53%
APORTES A SEGURIDAD SOCIAL	101,294.49	84,902.19	16,392.30	19.31%
BENEFICIOS SOCIALES	301,167.00	234,095.02	67,071.98	28.65%
<b>TOTAL GASTOS DE TALENTO HUMANO</b>	<b>860,563.39</b>	<b>733,440.68</b>	<b>127,122.71</b>	<b>17.33%</b>

- **Los Gastos de Ventas y Distribución:** Se han incrementado en 11.17% por el aumento de las siguientes cuentas:
  - Las comisiones y premios para los Vendedores y al Gerente Comercial. Cabe indicar que el incremento en ventas de la Líneas hacen incrementar también estos dos gastos.
  - El combustible y reparaciones de los camiones de reparto en Guayaquil.
  - Uniformes a empleados.
  - 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. El incremento en transporte a provincia total es el 24.76% corresponde a US\$75,510.24.
  - Publicidad de los productos cosméticos.
  - Obsequios y promociones a los Clientes.
  - Convenios con TIA, Corporación Favorita.
  
- **Los Gastos Administrativos:** Se han incrementado en 12.86% 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 33.24% por las adquisiciones de Activos Fijos tales como:
  - Un camión Chevrolet 2014, para reemplazar al Camión # 4 KIA.
  - Un servidor HP ML 310 EGEN8V2 incluida la licencia.
  - Cuatro computadoras por actualización de las existentes.
  - Cinco impresoras
  - Dos sillas estáticas para atención clientes y proveedores.
  - Archivador de cuatro gavetas.
  
- **Gastos por deterioro Cuentas por Cobrar:** Se han incrementado en el 3.80% en relación al año anterior porque corresponden según la Norma Tributaria Vigente al 1% de las Cuentas por Cobrar al cierre del año 2014, 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%.



▪ **LOS ÍNDICES FINANCIEROS:**

<u>Índices Financieros</u>	<u>A 31-DIC-2014</u>	<u>A 31-DIC-2013</u>
Capital de Trabajo	\$ 2,538,805.25	\$ 2,294,097.34
Recuperación de Cartera	63 DÍAS	61 DÍAS
Índice de Liquidez	3.28%	3.15%
Rotación de Inventario	23 DÍAS	24 DÍAS
Rentabilidad de las Líneas acumuladas al cierre ejercicio	10.15%	9.17%

**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.
- Con la compañía LOGARITMO CIA. LTDA., para que realice los Cálculo Actuariales bajo las Normas Internacionales de Información Financiera desde del año 2014, de todos los empedados activos y jubilados de la empresa.
- Se han realizado capacitaciones para nuestros colaboradores en el aérea de Salud Ocupacional por el Ing. Vicente Gurumendi, sobre primeros auxilios y comité paritario.

Se adquirieron acciones en las compañías Gettareq S.A. y Daniver S.A. por US\$ 336.00 en cada compañía, porque a través de ellas se está realizando la compra de la cadena farmacéutica 911, con 85 puntos de venta.

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

Atentamente,

DR. CHRISTIAN BJARNER E.  
 GERENTE GENERAL