

INFORME DE GERENCIA AÑO 2010

A los señores socios:

En este año se ha mejorado el aspecto de la alianza con los clientes, lo cual es muy importante para poder mantenernos en el mercado y hacer frente al crecimiento de las grandes cadenas de farmacias a nivel nacional. Estas actividades se las ha responsabilizado al señor Luis Verdezoto, Gerente de Ventas. Esta tarea ha requerido realizar egresos considerables, destinados a sorteos, eventos en lugares públicos, publicidad tanto en hojas volantes como en la radio.

Para poder cumplir con el objetivo de realizar alianzas con los clientes nos encontramos en la necesidad de crear la empresa Farmalianza, como una estrategia para hacer que nuestros clientes puedan ser más competitivos en el mercado.

En relación con las ventas, en este año el Laboratorio Glaxo ha sido el que nos ha apoyado en gran medida para el crecimiento de ventas, también el hecho de que sigamos siendo exclusivos para el austro con los Laboratorios Medihealth y Poen.

Los trámites de importación del producto Cordial Cerebral se concluyeron en este año además de los de fijación de precios a nivel de Ministerio, por lo que estamos trabajando en forma regular en cuanto a ventas.

En cuanto a la calificación que se tramitó en el Ministerio de Salud para poder realizar ventas de los productos Clotrimazol y Loratadina, concluyó en este año, sin embargo, para nosotros fue beneficioso en el sentido de que nos brindó la oportunidad de realizar contactos con los hospitales y áreas de salud del Ministerio para ofertar otros medicamentos, esto fue reemplazado por la oferta a través del portal de compras públicas.

Respecto al avance de la construcción, este año terminamos la segunda planta, procediendo inmediatamente a la utilización, lo que nos ha permitido funcionar con mayor comodidad.

En cuanto a tecnología, hemos adquirido nuevos equipos de computación y palms para mejorar la atención a los clientes, pues muchos de los equipos ya se encontraban en obsolescencia y otros terminaron su vida útil. Se adquirió con premura el UPS de mayor capacidad para poder proteger a los equipos y software. Se adquirió una copiadora con mayor capacidad de trabajo pues la anterior ya no estaba funcionando a cabalidad. En el mes de enero se instaló un generador eléctrico de 11 Kva., para suministrar energía eléctrica a todo el edificio. En el mes de abril se adquirió un nuevo vehículo para reemplazar al vendido en el mes de enero.

Respecto a los estados financieros debo indicar que éstos reflejan razonablemente la situación de la empresa, en cuanto a la utilidad, ésta refleja el incremento en ventas que tuvo la empresa durante este año 2010. Cabe resaltar que en el año 2011 debemos prepararnos para la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera, por lo que se ha realizado conversaciones con la empresa Bestpoint de la ciudad para que nos brinde el servicio de asesoramiento para esta transición.

Cuenca, marzo 30 del 2011

Atentamente,

Dr. José Verdezoto G.
GERENTE



C.P.A. Yola Astudillo Ortiz