

## INFORME DE GERENCIA

Ejercicio Económico 2011

Señores Socios de distribuidora José Verdezoto Cia. Ltda.

Dando cumplimiento a las disposiciones legales, me permito informar a ustedes sobre mis gestiones realizadas durante el año fiscal 2011.

El año 2011 fue un año difícil para la distribución de medicamentos, pues la competencia se ve fortalecida por los propios laboratorios que apoyan más a las empresas grandes de cobertura nacional en detrimento de los distribuidores locales, esto complica nuestra labor en el mercado, pues la competencia puede dar mayores descuentos y destinar más fondos a programas para fidelizar a los clientes, por lo cual nos hemos visto obligados a vender reduciendo nuestro margen de utilidad, para poder mantener el equipo de trabajo pues sobre todo se piensa en el aspecto humano y el bienestar y estabilidad de nuestro personal. Además nos vemos obligados a iniciar programas con nuestros clientes que incluyen descuentos adicionales, con el ánimo de mantener a éstos, pero lamentablemente el resultado no ha sido el esperado pues el cliente prefiere trabajar con el proveedor que mejores descuentos o promociones ofrece.

Un costo que aun manejamos es el pago de intereses por los préstamos solicitados a dos instituciones financieras: banco del Pichincha y Banco de Machala, para la conclusión del edificio donde funciona nuestra empresa.

A principio del año 2011 nuestra central telefónica NEC sufrió una avería irreparable, por lo que debimos adquirir un nuevo equipo. Se decidió comprar un equipo mucho más moderno que el anterior con un costo mayor pero con mejores prestaciones, se eligió una central Avaya modelo IP Office 500 la cual utiliza tecnología de voz sobre IP lo que nos permite ventajas como una mejor y más ordenada expansión de nuestras redes telefónicas sin tener que implementar cambios sustanciales en nuestros cableados. Por otro lado se renovó parte del parque automotor de la empresa con la adquisición de una nueva motocicleta, la cual reemplaza a una anterior que se accidentó, y también una furgoneta marca Chevrolet modelo NX300 con el objetivo de mejorar nuestra logística y por ende el servicio para los clientes.

En Agosto del año 2011 lamentablemente la empresa transportista encargada de las encomiendas hacia la provincia de El Oro sufrió un nuevo asalto, sustrayéndose toda la

mercadería enviada por un valor estimado de 27.000, a pesar de que el Transportista cumplía todas las normas especificadas dentro de la póliza de la aseguradora, la misma no reconoció el siniestro, argumentando retardo en los envíos de la información de ese mes, sin embargo y después de varias reuniones se acordó un pago comercial de \$7000 que en algo ayudará a reponer ésta pérdida. A raíz de esta situación se tomó la decisión de cambiar de broker contratándose los servicios de Nova Ecuador, como de compañía aseguradora contratándose a Panamericana de Seguros.

Procurando mejorar la oferta de productos se realizó contactos para obtener nuevas líneas de distribución, llegándose a concretar con laboratorios como: Hospimedika, Ecuaquimica, Abbott Consumo, Lafranco, Neofarmaco y Operfel, lo cual nos ha permitido tener una mayor gama de productos para ofrecer nuestros clientes.

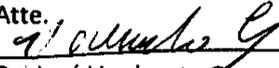
Con la misma intención de mejorar la rentabilidad de la compañía en el mes de septiembre se realizó la primera importación de productos Cosmeceuticos de el Laboratorio Biomarcas de Colombia.

Desde el mes de octubre se realizaron en el país los procesos de compras públicas con el concepto de contratos Macro, dichos contratos contemplan la distribución durante un periodo de dos años a todas las instituciones públicas que tengan algún requerimiento de medicamentos, como Áreas de salud, hospitales, Seguros de Salud, IESS, Policiales y Militares, se participó con 14 productos resultando favorecidos únicamente en dos : Mesigyna con un 5% de rentabilidad y Diltiazem tabletas con un 7% de utilidad estos despachos se realizan a nivel nacional por lo que debemos utilizar un transporte que tenga cobertura nacional representando obviamente costos más elevados respecto de otras compañías de transporte, sin embargo la verdadera utilidad de estos convenios es poder ingresar al mercado publico incluyendo sectores que anteriormente no se cubrían.

La situación económica de la empresa a pesar de que no ha sido excelente, es aceptable pero la utilidad disponible para los socios es mínima en comparación con la utilidad de años anteriores debido al cálculo del anticipo del impuesto a la renta que reglamentó el Servicio de Rentas Internas, por medio del cual este anticipo se convierte en impuesto a pagar sin opción a devolución, valor que en nuestro caso es totalmente desproporcionado con respecto al 24% de impuesto que se calcula en base a los resultado que arroje la contabilidad.

Cuenca, 20 de marzo de 2012

Atte.

  
Dr. José Verdezoto S.

Gerente General