FARMANDINA S.A.
Informe de la Gerencia General

Entorno Económico

En el 2003 en Ecuador fue un año muy duro para las exportaciones en el mercado Andino, debido a que se tiene como moneda oficial el dólar el cual se encuentra en desventajas con los países del Area Andina que si pueden devaluar su moneda haciendo sus exportaciones más atractivas, sin embargo la dolarización que rige desde hace 4 años fue sin duda el factor más importante en la estabilización del sistema financiero del País durante este período. El esquema de dolarización traerá beneficios importantes para el entorno macroeconómico del país.

Cumplimiento de planes en el 2003

La empresa entre sus objetivos del año 2003, logro ubicarse en 3 tercer lugar en venta de unidades y valores de productos farmacéuticos genéricos, Esta posición privilegiada se logro ingresando con fuerza en el mercado en forma agresiva y hacer crecer los márgenes de utilidad de los accionistas para darles seguridad de su inversión.

Para cumplir con estos objetivo fue necesario incrementar nuestra gama de productos, fijar los mejores precios del mercado, emprender una campaña de marketing para los nuevos productos, afianzando nuestra estructura administrativa y de promoción medica para darle más apoyo a las fuerzas de ventas, con una logística adecuada para servir mejor a nuestros clientes en todos los niveles, mejorando nuestra cobertura y atención al cliente.

Además con la finalidad de cumplir con lo indicado anteriormente, lo cual es un gran reto de incrementar ventas y por lo tanto se incremento la fuerza de ventas y por ende se incrementaron puestos como:

- ✓ Jefe regional de ventas
- ✓ Administrador de ventas
- ✓ Capacitador interno y externo
- ✓ Supervisor Quito
- ✓ Cuentas especiales

La compañía en el año 2003, tuvo una utilidad de US $ 34.706,19 a pesar que la competencia se ha incrementado.

Planes para el presente ejercicio económico

29 ABR 2004

La empresa mantiene entre sus objetivos del año 2004, ubicarse en 2 lugar en venta de unidades y valores de productos farmacéuticos genéricos posición privilegiada, ingresando con fuerza en el mercado de forma agresiva haciéndolo crecer los márgenes de utilidad de los accionistas para darles seguridad de su inversión.

Para cumplir con estos objetivo es necesario incrementar nuestra gama de productos, fijar los mejores precios del mercado, emprender una campaña de marketing para los nuevos productos, afianzando nuestra estructura administrativa y de promoción medica para darle más apoyo a las fuerzas de ventas, con una logística adecuada para servir mejor a nuestros clientes en todos los niveles, mejorando nuestra cobertura y atención al cliente.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a todos los colaboradores de Farmandina S.A. por el gran esfuerzo desplegado durante el año 2003. Finalmente deseo agradecer el muy importante y decidido apoyo de los señores Accionistas apoyo sin el cual una serie de cambios y mejoras no se hubieran podido realizar.

Muy Atentamente;

Pedro Pablo Torres
Gerente

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
29 ABR 2004
GUAYAQUIL