

## INFORME DE GERENTE

Quito, 29 de Marzo del 2001

Señor Presidente y señores Socios

De acuerdo a las disposiciones legales vigentes pongo a su consideración el presente informe de gerente correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de Diciembre del 2001, mediante el cual certifico que:

1. La gestión realizada por parte de la Administración de la empresa en el campo económico y financiero, se ha llevado a cabo de acuerdo a las normas legales, estatutarias y reglamentarias, resoluciones y disposiciones de la Junta General, lo cual se refleja en los resultados obtenidos en los Estados Financieros de la compañía durante el año 2001.
2. Los objetivos que nos hemos propuesto se han cumplido durante este ejercicio, a pesar de que el país en general se encuentra atravesando por una dura situación, incrementada fundamentalmente por problemas políticos.  
El alto incremento de la carga impositiva que ha crecido en los últimos 6 años de un 6% a un 12% del PIB, que lamentablemente ha hecho del sistema tributario en el Ecuador, regresivo, al adquirir mayor importancia los impuestos indirectos IVA e ICE, frente al Impuesto a la Renta que es directo, los mismos que representan el 97% del total de la recaudación tributaria en el Ecuador.
3. Los recursos financieros y humanos de Julpharma del Ecuador, han sido administrados razonablemente; así mismo, los aspectos: administrativos, legales y laborales no han producido hechos extraordinarios que merezcan mención ya que se ha cumplido con todas las obligaciones a las que está sujeta la compañía.
4. A continuación se presenta un análisis de la situación financiera de la empresa para el ejercicio económico 2001.

## INDICES O RATIOS FINANCIEROS

Se ha considerado los índices financieros que demuestren con mayor claridad la situación de la compañía y que además sean aplicables para el tipo de actividad que realiza.

### *INDICES DE SOLVENCIA*

La razón corriente muestra el número de veces que el valor en libros del activo circulante exceda al pasivo circulante.

Esta relación nos permite conocer la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.

Indice Solvencia	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
---------------------	---

Indice Solvencia	$\frac{4.479.885,96}{11.813.821,10}$	0.38
---------------------	--------------------------------------	------

### *ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR*

La razón rotación de las cuentas por cobrar muestra con que rapidez se convierten en efectivo los recursos invertidos en cuentas por cobrar es decir el número de días que en promedio tardan los clientes en cancelar sus cuentas.

Rotación Cuentas x Cobrar	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
------------------------------	---

Rotación	<u>4.380.238.41</u>	3.05
Cuentas x Cobrar	1.434.881.91	
	118.03	días
Ventas Netas Locales	4.380.238.41	
Ventas Netas Exterior	92.359.61	

Esta razón permite conocer el tiempo que efectivamente tardan los clientes en cancelar sus obligaciones y compararlo con los plazos que la empresa concede oficialmente.

Julpharma del Ecuador trabajó durante el año 2001 a nivel local con un solo distribuidor DIFARE con el que se ha establecido un plazo de 90 días para la cancelación de las facturas, es por esto que se ha considerado para el cálculo del Índice tanto el nivel de ventas netas local como el saldo de cuentas por cobrar a nivel local.

### **ENDEUDAMIENTO**

Este índice nos muestra el porcentaje de activos que ha sido financiado con recursos externos, en este caso se puede determinar que el 55% de los Activos de la empresa han sido financiados por terceros.

Endeudamiento	<u>Pasivo Total</u>	
	Activo Total	

Endeudamiento	<u>12.648.156,83</u>	0.55
	22.934.300,82	

## ***COSTO DE VENTAS A VENTAS NETAS***

Esta relación nos muestra el promedio entre el costo de las mercaderías vendidas y el precio facturado. También indica si la compañía está recibiendo suficiente margen de utilidad sobre las ventas.

<u>Costo de Ventas</u> Ventas netas	
<u>1.957.017,09</u>	<b>43.76</b>
4.472.598,02	

Dentro de la situación patrimonial se puede observar:

### **JULPHARMA DEL ECUADOR ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001**

	CAPITAL	APORTE FUTURA CAPITALIZACION	RESERVA DE CAPITAL	RESULTADOS ACUMULADOS	RESULTADO EJERCICIO	TOTAL
Saldo al 31/12/00	101.000,00	1.523.052,00	11.451.311,00	-1.131.220,00		11.944.143,00
Ajustes		83.145,00		-57.120,00		26.025,00
Resultado Ejercicio					-1.684.024,00	-1.684.024,00
<b>SALDO 31/12/01</b>	<u>101.000,00</u>	<u>1.606.197,00</u>	<u>11.451.311,00</u>	<u>-1.188.340,00</u>	<u>-1.684.024,00</u>	<u>10.286.144,00</u>

## 5. RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO 2002

Entre los factores que proporcionan una relativa calma macroeconómica están el precio del petróleo, la conducción más estable del nuevo gobierno, la implementación de la dolarización sin mayor conflicto en el corto plazo, aunque todavía se mantienen tasas de interés altas para una economía dolarizada que dificultan el acceso a fuentes de financiamiento, se mantiene una incompleta pero tímida estrategia de ajuste fiscal con compensaciones que han frenado en parte la reacción social de oposición que se esperaba y el apoyo parcial e incompleto de los organismos internacionales.

Si bien es cierto la dolarización ha proporcionado cierta tranquilidad y estabilidad en el país hay que considerar que esta por sí sola no resolverá los problemas de largo plazo, por lo que es necesario crear las bases para la estabilidad del futuro a través de una economía más productiva con una mayor inversión en investigación, desarrollo y en capital humano.

Los riesgos más elevados para la estabilización siguen siendo: la fragilidad del sistema financiero, el sobreendeudamiento del sector privado, la dificultad de conseguir una reducción sustancial de la deuda pública que alivie la insolvencia fiscal y los pocos capitales que soportan el sector público y privado mientras no hay nuevas fuentes de capital internacional.

A pesar de la situación descrita anteriormente en la que se encuentra inmerso el país, Julpharma del Ecuador espera seguir en un proceso de crecimiento, con un nivel adecuado de ventas y un eficiente control de los gastos, buscando cada día un mejor posicionamiento y atendiendo a los requerimientos de calidad y cantidad de sus productos farmacéuticos a nivel local e internacional generando en sus empleados un verdadero compromiso dentro del marco de confianza, esfuerzo y respeto.

Atentamente,



Dr. Gopi Krishna  
GERENTE GENERAL