

## INFORME DE GERENCIA

### A los señores accionistas de Sinaifarm S.A.

Señores accionistas en cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias me permito poner a su consideración el presente informe por el ejercicio económico 2010, en forma resumida expondré los principales indicadores. Los datos pormenorizados se encuentran a su disposición en el departamento de contabilidad de la compañía

**VENTAS.-** Las ventas netas de la empresa ascienden a \$ 5.490.982,43 que restando el costo de ventas de \$ 4.238.614,11 nos da una utilidad bruta de \$ 1.252.368,32 y restando el valor de \$ 917.948,81 que corresponde al total de gastos obtenemos una utilidad neta antes de impuestos de \$ 334.419,51.

Continuando con nuestro empeño de conservar el mayor número de clientes afiliados a nuestra farmacia, durante este año se han vendido 11.724 tarjetas de afiliación a clientes; se mantuvo también el servicio a domicilio, realizando 6.266 entregas en el año 2010, que representa \$ 277.846,98 en ventas. Se han presentado problemas por el tiempo de entrega debido al tráfico por lo que se está planificando la compra de una moto que permita agilizar el proceso de entrega.

Es importante resaltar que el Hospital Monte Sinai es nuestro principal cliente y que al haberse dado un incremento significativo en el número de pacientes del IESS se aumentaron las ventas así como las cuentas por cobrar que esperamos recaudar al inicio del siguiente año; adicionalmente y con la finalidad de disminuir la deuda pendiente se acordó con el hospital un pago de USD\$30.000 semanales.

El rubro de la ventas a crédito a personas naturales se ha mantenido bastante bajo ya que por no contar con un departamento especializado no se ha concedido créditos en esta modalidad, más allá de los empleados de la corporación y muy contadas personas. Para ampliar más este segmento desde mediados de año se iniciaron contactos con varias compañías emisoras de tarjetas de crédito para ver la posibilidad de sacar al mercado una tarjeta de crédito de afinidad, de tal manera que a más de obtener los beneficios de las ventas y evitar los trámites de cobranza podamos tener mayor presencia publicitaria. Se decidió que la mejor alternativa era la propuesta por Pacific Card, este proyecto comience a ejecutarse en el primer trimestre del 2011. El acuerdo SINAIFARM S.A. entregó a Pacific Card su base de datos de clientes para que se realice una evaluación del número potencial de clientes.

Las sucursales de la Av. Gonzales Suarez y Paseo del Puente han decaído notablemente por lo que se decidió su cierre definitivo y la venta del local del Paseo del Puente en USD\$100.000. A la fecha se procedió con el cierre del primer local y se está negociando el segundo.

**PUBLICIDAD.-**

La publicidad estuvo enfocada a fidelizar a nuestros clientes por medio de charlas mensuales y actividades como la bailoterapia. Para esto se ha contado con la colaboración de distinguidos médicos del Hospital Monte Sinai, laboratorios auspiciantes y nuestro personal. Estas actividades han tenido una importante cobertura por parte de los programas de televisión "En Familia" de Unsión y en "De Mujer a Mujer" en Telerama. Se auspició un programa de salud familiar en Unsión TV conducido por el Dr. Fernando Zamora.

Se rediseñó la página web de Farmacia, la misma que cuenta con videos, eventos, nuevas fotografías de los colaboradores, descuentos especiales y novedades de Farmashop.

**MOVIMIENTOS DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO.-** En lo que respecta a los activos de la empresa se incrementaron de \$ 1'965.709,07 del año 2009 a \$ 2.028.684,28 al 2010 que significa un incremento del 3,20%, que corresponde en la mayor parte a cuentas por cobrar e inventarios.

Los pasivos de la empresa se incrementaron de \$ 1'267.572,42 del año 2009 a \$ 1'268.590,49 del 2010 que no representa un incremento significativo en pasivos.

En lo referente al patrimonio también se presenta un incremento de \$ 698.136,65 en el 2009 a \$ 760.093,79 en el 2010, que representa un incremento porcentual del 8,87%, que corresponde al incremento por la utilidad obtenida, y al mismo tiempo una disminución en resultados acumulados por la repartición de dividendos que se realizó en el año 2010.

**CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:** Pese a la gran competencia existente hemos logrado consolidar un buen grupo de trabajo que con permanente capacitación y motivación ha cumplido las metas proyectadas. Con una persona a tiempo completo en el área de sistemas se han realizado cambios a los programas de compras y de inventarios para responder con mayor rapidez a los problemas de desabastecimiento. Igualmente se comenzó un proceso de negociación a escala con los principales laboratorios y distribuidores directamente con el hospital, para obtener mejores beneficios en precios y servicios. Esperamos poder concretar más compromisos a inicios del 2011.


En el cumplimiento de lo establecido en los estatutos y resoluciones emanadas de la Junta General de Accionistas de la Compañía, así como lo establecido en las leyes vigentes.

Los documentos y balances que respaldan este informe se encuentran a disposición de los señores Accionistas.

Aprovecho la oportunidad para dejar constancia de mi agradecimiento al personal y accionistas por la colaboración prestada.



**Ing. Daniel Romero Ojeda**  
**GERENTE SINAIFARM S.A.**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS  
INSTRUMENTAL REGISTRY**  
**19 MAY 2011**  
**Sheila Pérez**

