

Informe de Gerencia Ejercicio Económico 2011

Sinaifarm S.A.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
VALORES Y FIDEICOMISOS

17 8 OCT 2012

Rebeca Irfren Polz

Ing. Carlos Ludenia Ocampo
Gerente General Sinaifarm

31/07/2012

Informe de la Gerencia Ejercicio Fiscal 2011

Estimados accionistas y miembros del directorio. En cumplimiento de las disposiciones legales de la ley de compañías, artículo N° 289 y conforme al Reglamento Orgánico Funcional, me permito someter a su consideración el presente Informe de Gerencia acerca de la Gestión de la Compañía durante el Ejercicio Económico 2011.

1. Gestión de la Compañía

Durante el año 2011 se ha velado por cautelar los intereses de la institución, cumpliendo a cabalidad con la normativa interna vigente, las leyes laborales, tributarias, contables y societarias que rigen a las sociedades anónimas y las normativas de farmacovigilancia sanitaria que rigen a las farmacias.

2. Actividades Desarrolladas

Dentro de las actividades desarrolladas en el 2011 se debe destacar la Elaboración del Presupuesto Anual, el cual nos permite monitorear por grupos o centros de costos la administración de los recursos financieros limitados. Este presupuesto fue cumplido en un 100%. Además se puso en marcha el Plan Estratégico Corporativo que consideró seis objetivos fundamentales y transversales para todas las empresas que conforman la Corporación, incluida Sinaifarm S.A., entre los cuales se destacan: el establecimiento e implementación de una estructura organizacional sólida para la Corporación, el desarrollo e implementación del comité de marketing corporativo, la implementación de un modelo integral de servicio al cliente que permita incrementar las ventas, la implementación de un programa orientado a optimizar el ambiente de trabajo y el servicio al cliente interno, y la creación de un programa para armonización financiera, presupuestaria y tributaria.

También debo mencionar que durante el año 2011 se realizó la detección de los principales problemas de la cadena de farmacias, entre los cuales se pueden mencionar: los cruces de inventarios, la falta de inventario disponible para la venta, la gestión de ventas, compras, manejo de inventarios y transferencias de productos por medio de un software antiguo (Softcase), el cual no permite realizar el seguimiento de planes de medicación continua, además existiendo un proceso lento de facturación debido también al uso de servidores antiguos para el almacenamiento de las transacciones diarias de la cadena.

Para subsanar esta situación, durante el año 2011 se realizó la búsqueda de una herramienta idónea y especializada en cadenas de farmacias (LOLFAR 9000++), la cual nos permitirá: bonificar con puntaje a nuestros clientes por cada compra, en cualquiera de las tiendas; saber con que periodicidad realizan las compras los clientes recurrentes; la captación de las recetas que son derivadas por los médicos; fijar las reglas de negocios de la cadena; atender a clientes de Compañías de Seguros; llevar cuentas corporativas con empresas o instituciones; reposiciones de stock en forma automática desde la central, utilizando varios criterios de reabastecimiento; la inclusión de alarmas y controles al momento de la elaboración de las ordenes de compra; calcular el costo real del producto, en base a descuentos especiales, bonificaciones; conocer que productos, líneas, y establecimientos son los que entregan mayor margen de utilidad; conocer el tiempo de atención por cliente, además de tener los promedios de atención por dependiente; saber el tiempo de entrega de los pedidos delivery desde que ingresa la llamada hasta que son atendidos, entre otros.

Debo destacar que durante este periodo se realizaron contrataciones de personal adicional para la cobertura exclusiva de fines de semana, permitiendo así la disminución de las horas extras de la nómina de empleados. Con esta acción emprendida se pudo mejorar la atención de nuestros clientes, debido al aumento de los periodos de descanso (fin de semana) para nuestro personal de base (lunes a viernes), el cual es cubierto por nuestro personal exclusivo de fines de semana. Así también se realizó la contratación del Supervisor de Procesos y Logística, quien nos ha permitido levantar y mejorar todos nuestros procesos claves, siendo las responsabilidades principales: apoyar a la Gerencia para la implementación de nuevas medidas, elaborar informes de rotación de productos, ventas, stock, prescriptores, comportamiento de proveedores y demás, resolver problemas de logística interna (Recepción de producto – Transferencia y Venta), medir tiempos de procesos (inventario, venta, almacenamiento, picking, merchandising), controlar la calidad de Atención al Cliente, generar controles en los procesos de requisiciones de compra de materiales, realizar la inspección y evaluación de los puntos de venta (layout, infraestructura, sistemas de seguridad, accesos, disposición de perchas, cajas), efectuar la investigación básica o aplicada a la competencia directa, realizar el seguimiento y control a las fechas de entrega en bodega central de medicamentos, insumos médicos y varios, evaluación de proveedores y tiempos de respuesta.

Así también durante el año 2011 se realizaron cambios importantes en los montos de metas de ventas y bonos por cumplimiento de metas de ventas, con la finalidad de incentivar al personal a impulsar la venta en las tres sucursales. Este cambio ha sido un éxito, incrementando las ventas comparativamente de un año a otro.

Para maximizar el cambio en los montos de ventas y bonos por cumplimiento, se realizó la apertura de 3 cajas adicionales en la sucursal de la Megafarmacia, lo cual permitió mejorar los tiempos de atención a nuestros clientes, entregando un mejor servicio dentro de esta sucursal permitiendo que las ventas crezcan en comparación con el año 2010. Este proyecto se ha replicado con éxito en la sucursal de la Torre de Consultorios N° 1 en el año 2012.

Así también se inició con el proyecto piloto de entregar beneficios a nuestros principales médicos Referidores de la Torre de Consultorios N° 2, dentro de los cuales se implementó la entrega de internet inalámbrico gratuito a veintitrés médicos, logrando una aceptación del incentivo en un 100%. Durante el año 2012 se pretende replicar esta medida en la Torre de Consultorios N° 1 de la Corporación.

La Superintendencia de Compañías mediante resolución No. 08.G.D.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008 estableció el cronograma para la adopción de las NIIF's en Ecuador para las compañías que están bajo su control. Durante el año 2011 las compañías cuyos activos hubieren superado los \$ 4 millones (Cuatro millones de dólares) al 31 de diciembre del 2007 se encuentran obligados a realizar la transición de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) a NIIF's (Normas Internacionales de Información Financiera), por esta razón el durante el año 2011 Sinaifarm S.A. realizó su conversión contable por primera vez bajo esta modalidad. El objetivo de esta conversión a nivel global es el transparentar los balances o estados de situación y los estados de resultados o de pérdidas y ganancias, y poder comparar el desempeño de una compañía con el de sus competidores.

A finales del año 2011 se aprobó por parte del Directorio de Sinaifarm S.A. la compra del 99.9% del paquete accionario que mantenía Homs Hospital Monte Sinaí S.A., en la compañía Repreaustro S.A. propietaria de un terreno (casa) anexo a la Torre de Consultorios N° 2, por un monto de \$ 395.956 (Trescientos noventa y cinco mil novecientos cincuenta y seis dólares). La visión de esta compra se enmarca a mediano plazo que sirva para la expansión de la cadena de farmacias o para un desarrollo inmobiliario importante, como la edificación de una nueva torre de consultorios, cuyos ingresos por venta se destinarán para cubrir la inversión realizada por Sinaifarm S.A. y el excedente para nuevas inversiones.

3. Análisis de los Estados de Resultados

Durante el año 2011 Sinaifarm S.A. obtuvo ingresos por venta de medicamentos por el valor de US\$ 5.912.311 lo que representó un incremento del 8% con respecto al año 2010. Los costos de estas ventas fueron de US\$ 5.314.015, lo que representó un aumento del 3% con respecto al año anterior.

La utilidad neta, es decir después de impuestos, la participación de trabajadores y la reserva legal fue de US\$ 598.296, lo que representó un incremento del 79% con respecto al año anterior.

Tabla N° 1

ANÁLISIS DE ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Grupo de Cuentas	2011	2010	Variación en Dólares 2010 - 2011	Variación Porcentual
Ingresos	\$ 5.912.311	\$ 5.490.982	\$ 421.329	8%
Egresos	\$ 5.314.015	\$ 5.156.563	\$ 157.452	3%
Utilidad Neta	\$ 598.296	\$ 334.419	\$ 263.877	79%

4. Metas y Objetivos para el Año 2012

Dentro de las metas y objetivos que se proponen para el año 2012, se deben mencionar los siguientes:

- Iniciar el proyecto de recuperación de cartera, con procesos ordenados y estrictos que permitan accionar herramientas administrativas y/o legales que sustenten la gestión.
- Continuar con la capacitación al personal operativo y administrativo de las diversas áreas, para fomentar una cultura corporativa propia de nuestra institución, que permita diferenciarnos positivamente por el trato amable y cortes a nuestros clientes.
- Mejorar el posicionamiento de la nueva marca de nuestra cadena de farmacias (Farmacias Sinaí) a través de estrategias y herramientas de marketing que permitan incrementar el top of mind y el bonding de la marca en el Austro.

- Implementar el nuevo software corporativo LOLFAR 9000 ++ en nuestra cadena de farmacias, para optimizar los procesos operativos y administrativos actuales.
- Iniciar los estudios de zonas de atractividad para el desarrollo de nuevas sucursales dentro de la ciudad de Cuenca, Loja y Machala.

Finalmente quiero destacar y agradecer la gran colaboración de los miembros del Directorio, quienes a través de sus sugerencias y su acertada participación han entregado los lineamientos a seguir de todos nuestros colaboradores. Así también a la Contadora General, al Supervisor de Procesos, a la Jefe de Farmacias y a su personal operativo quienes han contribuido con su esfuerzo y dedicación en el logro de los objetivos planteados, y quienes día a día trabajan para engrandecer a esta institución.

Señores accionistas someto a su consideración el Informe de gerencia correspondiente al Ejercicio Económico del año 2011.

Gracias.



Ing. Carlos Ludueña Ocampo
GERENTE GENERAL
SINAIFARM S.A.