

Informe de la Gerencia Ejercicio Fiscal 2012

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 2012.

1. Gestión de la Compañía

Durante el año 2012 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 2012 se debe destacar la revisión y aumento de las metas de ventas, las cuales nos permiten monitorear por sucursal y por empleado el cumplimiento de la cuota de venta y definir la permanencia de cada trabajador dentro de la compañía, de acuerdo al rendimiento del indicador monto de venta mensual.

También debo mencionar que durante el año 2012 se implementaron controles más rigurosos para 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. Para ello se realizaron disposiciones formales a través de memorándums dirigidos a las jefaturas y empleados, respecto de los procedimientos aprobados por gerencia. Estos procedimientos se encuentran fueron elaborados por el Supervisor de Procesos con la respectiva revisión de a Gerencia.

Así mismo en el año 2012 se realizó una revisión de la marca Farmashop, llegando a la conclusión de que ésta tenía un bajo posicionamiento en el mercado farmacéutico de Cuenca (Ver Estudio Cedatos), y por ende el vínculo de los clientes también era bajo hasta ese momento.

Para contrarrestar la situación se planteó la posibilidad al Directorio de cambiar el nombre comercial y el logotipo de la marca por FARMACIAS SINAI; esta sugerencia fue aceptada por el Directorio y se consideró también para el resto de marcas comerciales de la corporación adoptar el cambio del logotipo, desde su marca madre incluyendo a las marcas hijas (LABORATORIO CLÍNICO, CENTRO DE IMÁGENES, ANATOMÍA PATOLÓGICA).

Esta decisión culminó con la colocación de los letreros actuales de Farmacias Sinaí y el Nuevo Tótem de líneas de productos con los que se cuenta en la actualidad dentro de la empresa.

Dentro del ámbito de infraestructura, con limitaciones presupuestarias y sin incurrir en costos elevados o en mayor contratación del personal operativo; durante el año 2012 se incorporaron seis cajas adicionales dentro de la Megafarmacia y la sucursal del Hospital (H1) respectivamente en una primera fase. Esto permitió bajar los tiempos de atención de los clientes y facturar de manera más eficiente.

En vista del buen resultado de la incorporación de estas cajas se tomó la decisión a finales de 2012 de incorporar dos cajas adicionales en la Megafarmacia. A inicios de 2013 la sucursal Megafarmacia contaba con seis cajas y la sucursal del Hospital (H1) con cuatro cajas operativas completas a disposición de nuestros clientes.

Esta medida se enfocaba en la conversión de la sucursal Megafarmacia como la principal sucursal de la empresa, debido al tamaño (espacios para circulación), capacidad de almacenamiento de productos disponibles para la venta y a la posibilidad de convertirla en farmacia de 24 horas con venta de productos en formato minimarket.

Debo manifestar que durante mi gestión se realizaron acercamientos con el Arq. Moisés Guzmán (Especialista en Farmacias) para mejorar la disposición espacial de la Megafarmacia.

En la actualidad tengo conocimiento de que el proyecto revisado en conjunto con el Arq. Guzmán fue aprobado por el Directorio.

La contratación del Supervisor de Procesos y Logística, nos permitió levantar y avanzar en la mejora continua de todos nuestros procesos claves. De tal manera que durante el año 2012 se analizó la necesidad de realizar la implementación de la Norma ISO 9001:2008.

En la actualidad el Supervisor de Procesos de Farmacia pasó a formar parte de Sociedad Médica del Austro Somédica Cía. Ltda., quien tomó como Corporación el reto de la implementación de esta normativa.

Durante el año 2012 se culminó con el proyecto pionero de entrega de internet inalámbrico gratuito a los principales médicos referidores de las Torres de Consultorios I y II, logrando una aceptación del incentivo en un 100%. En la actualidad Farmacias Sinaí cancela a Etapa un monto inferior a los \$ 500 dólares mensuales para entregar internet inalámbrico de óptima calidad a más de 40 médicos prescriptores.

En el mes de octubre de 2012, se realizó la contratación de un Administrador para Farmacias debido a una solicitud del Directorio de la empresa. En la actualidad el Administrador de Farmacia es la persona encargada de tomar las decisiones gerenciales a partir de la renuncia del Ing. Carlos Ludeña, en el mes de abril de 2013.

A finales del año 2012 se aprobó por parte del Directorio de Sinaifarm S.A. el cierre de la sucursal del Mall de Río por presentar pérdidas consecutivas durante los 9 años de funcionamiento.

El cierre definitivo se realizó en el mes de febrero de 2013 de acuerdo a lo estipulado en el contrato entre Inmobiliaria Piedra Huasi y Sinaifarm, sin existir complicaciones, ni recargos por cierre.

3. Análisis de los Estados de Resultados

Durante el año 2012 Sinaifarm S.A. obtuvo ingresos por venta de medicamentos por el valor de US\$ 5.862.056 lo que representó un incremento del 3,92% con respecto al año 2011; es decir que se aumentaron las ventas en \$ 221.666 dólares, o visto de otra manera se incrementó la venta mensual en un promedio de \$ 18.472 dólares. Los costos de estas ventas fueron de US\$ 5.514.980, lo que representó un aumento del 3,78% con respecto al año anterior.

La utilidad neta, es decir después de impuestos, la participación de trabajadores y la reserva legal fue de US\$ 209.030, lo que representó una disminución del 38% con respecto al año anterior, debido únicamente a que durante el año 2011 se realizó la venta del local del Paseo del Puente, lo que generó dentro de la cuenta de Otros Ingresos un incremento de \$ 271.920.

No obstante vale la pena destacar que estos ingresos **solo se originan por una sola vez**, cuando la compañía vende un bien inmueble, lo cual generó un impacto positivo en los ingresos del 2011; sin embargo en el año 2012 debido a que no puede repetirse esa operación, los ingresos totales disminuyen.

Tabla N° 1
ANÁLISIS DE ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Grupo de Cuentas	2012	2011	Variación en Dólares 2011 - 2012	Variación Porcentual	Observaciones
Ingresos	\$ 5.876.889	\$ 5.912.311	- \$ 35.422	- 0,6%	
Detalle de Ingresos					
Ingresos por Ventas en Farmacia	\$ 5.862.056	\$ 5.640.390	\$ 221.666	3,92%	En el año 2012 las ventas en farmacia fueron superiores al 2011
Otros Ingresos	\$ 14.832	\$ 271.920	- \$ 257.088		En el año 2011 se vende Edificio Paseo del Puente y se reconocen como ingresos pasivos.
Egresos	\$ 5.514.980	\$ 5.314.015	\$ 200.965	3,78%	

Utilidad Bruta	\$ 361.909	\$ 598.296	- \$ 236.387	- 39%	-
Utilidad Neta	209.030	\$ 339.050	- \$ 130.020	- 38%	

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 Administrador 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 2012.

Gracias.


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