

INFORME DE GERENCIA

A los señores accionistas de Sinaifarm S.A.

Señora Presidente, Accionistas de SINAIFARMS.A., en Cumplimiento a lo que dispone la ley de Compañías y al artículo trigésimo sexto literal c) de los estatutos Sociales y como Gerente de esta empresa, pongo a consideración de ustedes el informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2014.

AREA ADMINISTRATIVA – FINANCIERA

La gestión Gerencial conjuntamente con el Directorio de esta empresa, ha mantenido orientada sus tareas a la consecución de resultados dentro de una planificación de soporte a corto y largo plazo, los cuales nos permite tener un servicio eficiente y de calidad dentro de las actividades para la cual fue sustentada esta empresa.

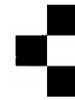
En el transcurso de este ejercicio económico se destaca un resultado positivo, la administración ha cumplido con la ley de compañías, sus normas y reglamentos, y lo que ha dispuesto la Junta General de Accionistas.

Durante el ejercicio económico del año 2014 los miembros del directorio en sesiones regulares han tomado decisiones en función de las necesidades de la empresa. En el orden legal contamos con el asesoramiento de nuestro buffet de abogados CORDERO&ASOCIADOS, en los aspectos societarios – tributarios y laborales, además de él Dr. David Mera para los aspectos laborales de presentarse.

En el mes de febrero en función de un histórico de ventas se presentó a Directorio el presupuesto de ventas para el año 2014 por un valor de 6.454864,20 dólares, también un programa para evaluación y calificación de proveedores y el nuevo esquema de negociación con las principales distribuidoras, buscando incrementar los plazos de pago y mejorar los descuentos, bonificaciones y rebate. En este mes se traslada las oficinas de contabilidad de Sinaifarm a las oficinas 604 y 605, para lo cual se procedió a arrendar y adecuar las mismas

En el mes de marzo de 2014 se inicia con un proceso de control de inventario y de proceso de compras, estableciendo nuevos límites para los días de stock lo que nos permitirá mejorar el flujo de Sinaifarm S.A. Paralelamente se inicia con un programa de impulsación de las ventas con los dependientes de farmacia, adicional a esto se establece para la Megafarmacia una readecuación de las cerchas de acuerdo a un plano grama y una estandarización de las líneas de productos.

Se establece un listado de medicamentos para la presentación del Plan de Medicación Continua, el mismo que es promovido a través del departamento comercial corporativo a nivel de los clientes internos y desde los puntos de venta y medios electrónicos a nuestros clientes externos.



Se firma un acuerdo con el Hospital Monte Sinaí para el pago de cartera, donde se separa la cartera pública de la privada estableciendo un plazo de pago no mayor a 90 días en el caso de la cartera pública y de 60 días en la cartera privada.

En el mes de abril se da a conocer los Estado Financieros de la empresa correspondiente al ejercicio fiscal del año 2013 y los cuales son también presentados a la Junta Universal de Accionistas de la compañía, donde se aprobó la contratación de la empresa BEST POINT y el Comisario para el mismo periodo el cual estará a cargo del Ing. Guillermo Togra.

En el mes de mayo se introducen nuevas líneas de productos donde se destacan productos ortopédicos y de diagnóstico, con la finalidad de incrementar los ingresos y de buscar un nuevo concepto de farmacia para tener un mejor posicionamiento en el mercado.

En el mes de junio y julio se informa al Directorio el cumplimiento del presupuesto de ventas, del mismo se desprende un cumplimiento en un 129% en las ventas al Hospital y un 103% en los puntos de venta externa. También se lleva a directorio un Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado, donde se muestra una rentabilidad operativa superior en dos puntos en relación del 2013.

En el mes de Agosto se da cumplimiento a lo solicitado por el Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, donde se dispone Mediante Acuerdo Ministerial, la presentación anual de un reporte de precios de medicamentos para todas las farmacias privadas, farmacias internas y botiquines. También se da paso al trámite para la obtención del permiso de funcionamiento de las farmacias.

En el mes de Septiembre se presenta una planificación para impulsar las ventas con publicidad en medios, campaña comercial de fin de año y se contrata un proveedor externo para actualización de medios electrónicos. También se informa al Directorio de Sinaifarm S.A. sobre la necesidad de la implementación de la facturación electrónica de acuerdo a lo solicitado por el SRI a los contribuyentes especiales, ante lo cual el Departamento de Sistemas Corporativo solicito proformas a proveedores y solicito a Sinaifarm S.A. la adquisición de un servidor para poder cubrir con los requerimientos de este organismo.

En el mes de octubre se instaura en la compañía una Política de Compras y Administración de Inventarios, y una Política de Fijación de Precios y Descuentos, de lo que se destaca una adecuada administración de los stocks y una fijación de precios y descuentos de acuerdo a cada producto y al tipo de negociación del mismo, también se establecen productos de fidelización como son los pañales, formulas infantiles y algunos productos de medicación continua que mantendrán descuentos diferenciados.

En el mes de noviembre se presenta al Directorio un informe de las ventas al mes de septiembre, donde se hace notar una baja en las ventas al hospital lo que influye en el cumplimiento del presupuesto, por lo que se gestiona el incremento de las ventas especialmente en la Farmacia H1, por lo que se procede a readecuación de espacios e imagen de la misma y adicionalmente se

programa acercamientos con los principales prescriptores y con los Directorios de los Condominios de la Torre I y Torre II para establecer las necesidades particulares.

En el mes de Diciembre se programa la campaña navideña a través de un plan de incentivos para nuestros clientes. Se realiza los inventarios generales en los puntos de venta y bodega, de lo cual se desprende la necesidad de establecer un plan de control interno y de responsabilidad sobre el inventario. Al 31 de diciembre se instaló el sistema de facturación electrónica

Adicional a lo expuesto se realizó la renovación de pólizas de seguros para todos los equipos muebles y enseres de la compañía, se renovó las licencias del software con el departamento de sistemas.

En el área de publicidad y marketing se ha mantenido corporativamente campañas de mantenimiento y expansión de imagen, así como individualmente se ha coordinado con el departamento de marketing distintas estrategias en función del logro de objetivos.

El presupuesto de ventas de Sinaifarm para el año 2014 dio los siguientes resultados:

DESCRIPCION	VALOR
VENTAS 2013	5910368,98
PRESUPUESTO 2014	6454864,23
VENTAS 2014	6256987,33
CRECIMIENTO 2014 VS 2013	5,86%
CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO	96,93%

En el área financiera se ha cumplido con todas las obligaciones financieras, tributarias, impuesto a la renta, impuestos fiscales y obligaciones con el IESS, todo esto siguiendo con las normas vigentes y los avances tecnológicos implementados a través del internet.

SOCIAL

En el mes de mayo se realizó la primera cena de confraternidad con el personal y miembros del Directorio, se realizó otra cena en el mes de agosto y la cena de navidad, todo el presupuesto para estos eventos fueron gestionado a través de los proveedores. En el mes de diciembre se participó en el paseo anual corporativo.

ESTADOS FINANCIEROS

El balance al 31 de diciembre de 2014 de los estados financieros y estado de resultados, se encuentra, respaldados por el dictamen de auditoria externa realizado por la firma Best Point Cia. Ltda., los cuales pongo a consideración de la junta general:

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

ACTIVO CORRIENTE	1234933,42	55%
DISPONIBLE	148479,51	7%
EXIGIBLE	502086,33	22%
REALIZABLE	584367,58	26%
ACTIVO NO CORRIENTE	1002132,67	45%
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	520299,56	23%
ACTIVO DIFERIDO	21025,20	1%
PROPIEDADES DE INVERSION	460774,64	21%
ACTIVO TOTAL	2237032,09	

PASIVO TOTAL	1224620,56	
PASIVO CORRIENTE	1148243,65	93,8%
DOCUMENTOS Y CUENTAS X COBRAR	1148243,65	
PASIVO A LARGO PLAZO	76376,91	6,2%
PATRIMONIO	574.236,83	
CAPITAL Y RESERVAS	557.641,13	97,1%
RESULTADOS ACUMULADOS	16.595,70	3,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y TRABAJADORES	438.175,43	

Pongo a disposición de la Junta Universal de accionistas de Sinaifarm S.A. el informe presentado por la Gerencia, a su vez que anticipo mis agradecimientos a la Dra. María Vélez Presidente de la empresa, a los señores miembros del Directorio, y todo el personal de esta empresa que han contribuido con el logro de los objetivos propuestos por esta administración.



Ing. Leonardo Sánchez Correa

GERENTE DE SINAIFARM S.A.

Cuenca, a 30 de abril de 2015