

INFORME DE GERENCIA

A los señores accionistas de Sinaifarm S.A.

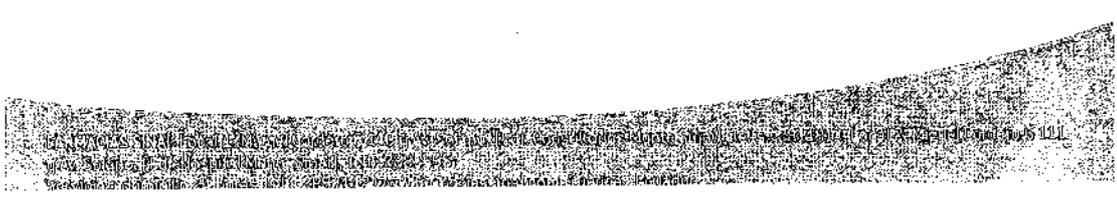
Señora Presidente, Accionistas de SINAIFARM S.A., en Cumplimiento a lo que dispone la ley de Compañías y al artículo trigésimo sexto literal c) de los estatutos Sociales y como Gerente de esta empresa, pongo a consideración de ustedes el informe de actividades correspondientes al ejercicio económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2019.

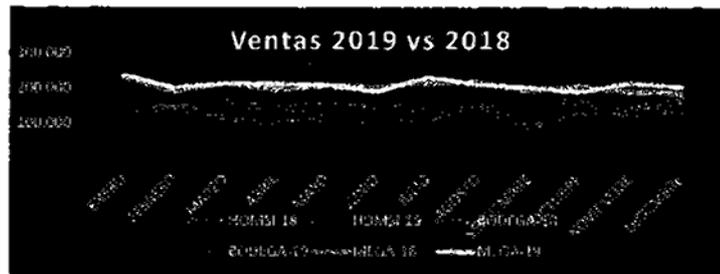
AREA ADMINISTRATIVA – FINANCIERA

La administración de Sinaifarm, presidente, miembros del Directorio, Gerente, y comité de farmacia presidido por las jefaturas de área, han realizado las acciones necesarias enfocadas en el incremento de los Ingresos, administración de compras e inventarios, y optimización del gasto, lo que nos ha permitido que el resultado final al 31 de diciembre del año 2019, cumpla el presupuesto y genere rentabilidad esperada para los accionistas.

En lo referente a los ingresos se tiene diferenciado la venta externa (megafarmacia y H1) de la venta interna (Bodega/ventas al Hospital), muestran los siguientes resultados en el año frente al año 2018:

	2018	2019	%Crec.
MEGAFARMACIA/H1	4.371.675,25	4.505.693,39	3,01%
% PARTICIPACIÓN/VENTAS	74%	75%	
BODEGA (VTAS. AL HOMSÍ)	1.429.791,26	1.510.830,99	5,64%
% PARTICIPACIÓN/VENTAS	24,3%	25%	
OTROS INGRESOS	81.881,83	69.746,64	-15%
TOTAL INGRESOS	5.883.348,34	6.086.271,02	3,5%



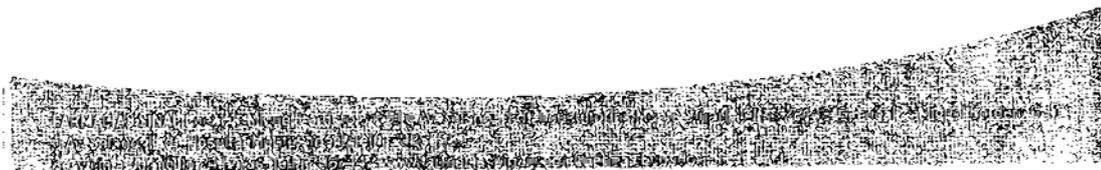


En lo expuesto se evidencia un crecimiento de los tres puntos de venta, lo que denota que tanto el negocio externo como el interno se encuentran consolidados y cumplen con los objetivos trazados y cuyo presupuesto se aprobó a inicios del año 2019. En lo referente a venta externa, gran parte de esta demanda está representada por clientes derivados de los médicos de la corporación, así como clientes institucionales, manteniendo un posicionamiento a nivel del austro como una de las principales cadenas de venta de medicamentos e insumos médicos y que dentro del negocio farmacéutico genera una de rentabilidad sobre el promedio, por lo que se ha mantenido estrategias comerciales y de marketing, tanto para el cliente interno como para el externo.

Una de las principales labores que permite rentabilizar el negocio, son las condiciones de compra que se negocia con los proveedores, mismas que nos permite tener un margen superior en los productos y se reduce el costo de ventas, por ende, un incremento en la utilidad bruta, que en relación al año 2018 muestra el siguiente resultado:

	2018	2019	%Crec.
INGRESOS	5.883.348,34	6.086.271,02	
COSTO DE VENTAS	- 4.460.198,45	- 4.569.376,25	
UTILIDAD BRUTA	1.423.149,89	1516894.77	6,6%
RENTABILIDAD BRUTA	24,19%	24,92%	

Otro de los factores claves para el manejo de la compañía es el control del gasto, mismo que en el año 2018 el valor estuvo en 991.969,74 dólares y que representaba el 16,89% sobre los ingresos, para el año 2019 el gasto tuvo un valor de 998.448,53 dólares que representa un 16,40% sobre los ingresos, denotando una disminución del porcentaje, y que conjuntamente a lo expuesto en los ingresos y los costos de venta nos permite tener una utilidad final en el ejercicio económico del año 2019 de 338.330,23 dólares, teniendo un incremento de 67.586,22 dólares frente al año anterior y que representa un crecimiento del 25%.



De los gastos el más importante es el de personal e impuesto a la renta, se ha mantenido un gasto financiero por el préstamo bancario adquirido en el año 2018, el resto de gastos son propios de la gestión y operación de la compañía.

Es importante informar que la empresa no ha tenido inconvenientes de liquidez para cumplir la obligación con los proveedores manteniendo un adecuado control de los flujos y la liquidez de la empresa, teniendo un índice de liquidez inmediata o corriente de 1,32 al 31 de diciembre.

El endeudamiento que mantiene la empresa con el Bco. del Pichincha es de 178.366,42 dólares al 31 de diciembre, mismo que se lo ha venido cancelando y que genera una obligación para la empresa para los próximos 3 años.

De las inversiones realizadas se tiene entregado a la fecha de este informe por concepto de anticipo por la compra del local en la Torre IV el valor de 231.429,04 dólares, siendo este valor la totalidad del bien.

El inventario al 31 de diciembre del 2019 suma un valor de 692.704,16 dólares que representa un inventario promedio de 45 días, mismo que nos permite dar abastecimiento sin generar quiebres de stock.

En el área financiera se ha cumplido con todas las obligaciones financieras, tributarias, impuesto a la renta, impuestos fiscales y obligaciones con el IESS y MSP, todo esto siguiendo con las normas vigentes, así como las obligaciones generadas con la banca privada.

El balance al 31 de diciembre de 2019 de los estados financieros y estado de resultados, se encuentra respaldados por el dictamen de auditoría externa.

Dando cumplimiento a lo establecido por la Superintendencia de Compañías, se procedió con la presentación de los Estados Financieros, correspondiente al ejercicio fiscal del año 2018 a la Junta Universal de Accionistas de la compañía, donde se resolvió que las Utilidades sean repartidas a los Accionistas y se retenga un valor de 29.464,56, para la compra del nuevo local, mismas que fueron entregadas dentro del ejercicio económico del año 2019.

Se ha cumplido con lo solicitado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria y se entregó el reporte de ventas de medicamentos estratégicos del año 2018 en el mes de abril.

La administración ha cumplido con la ley de compañías, sus normas y reglamentos, y lo que ha dispuesto por la Junta General de Accionistas.

En el orden legal contamos con el asesoramiento del Dr. Esteban Flores, en los aspectos societarios – tributarios, además de él Dr. David Mera para los aspectos laborales de presentarse.

RECURSOS HUMANOS

El departamento de Talento Humano conjuntamente con el comité de farmacia, ha mantenido las capacitaciones necesarias de acuerdo a la actividad de cada departamento, y se han realizado capacitaciones generales en el área motivacional, así como de seguridad, y ha participado en las capacitaciones que a nivel corporativo se ha mantenido. Es de destacar que como estrategia corporativa y teniendo como principales beneficiarios los empleados se resolvió la contratación de seguros privados para los empleados con la empresa Confiamed.

Las jefaturas de farmacia y bodega han dado seguimiento a los procesos de control de inventario y atención al cliente, dos factores claves en el negocio farmacéutico.

Se han realizado procesos de control interno de servicio de atención al cliente y se contrató con la empresa Visión Consulting Group, un análisis de servicio al cliente y posicionamiento de marca, mismos que denotaron un resultado positivo y nos ayudó en sus recomendaciones para una mejora continua.

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 12 de mayo de 2020

