

Santo Domingo, 25 de marzo de 2009

Señores  
FARMASANTO S.A.  
Ciudad.-

Ref. **INFORME DE GERENCIA.**

**ATT. ING. RAUL ARTEAGA.- COMISARIO**  
**LCDO. JORGE CHEREZ.- PRESIDENTE**  
**MIEMBROS DE DIRECTORIO Y ACCIONISTAS**

El presente documento tiene por objeto dar a conocer a los señores socios de FARMASANTO S.A. la gestión administrativa realizada en esta empresa durante el año 2008 y la situación económica actual de la empresa.

Debo recordarles que para el mes de Agosto del 2008, FARMASANTO S.A. pasaba una dura crisis interna, la organización de la empresa y sus procesos de comercialización habían colapsado, mantenían una deuda bastante cuantiosa de acuerdo a los documentos de cuentas por pagar, las facturas vencían ya los 120 días impagos y algunos proveedores ya no despachaban mercadería a FARMASANTO S.A., la cartera de cuentas por cobrar era bastante elevada y tenían una bodega con un inventario de productos que no reflejaban rotación en algunos casos. Es en este mes, que en la sesión general de socios se daba a conocer de la renuncia del Sr. Javier Álvarez actual gerente en ese momento y a la vez se mocionaba algunos nombres para su reemplazo, sin embargo ninguno de los socios mocionados quiso asumir el cargo. Preocupado por la situación de la empresa y como un reto profesional decidí asumir la gerencia de FARMASANTO S.A. y tratar de mejorar la situación que estaba pasando la empresa; para lo cual pusimos en marcha todo un proyecto de reingeniería comercial, con la colaboración de los socios, proveedores y personal de FARMASANTO S.A., podemos indicar que durante este periodo de tiempo, que hasta finales de año se refiere, se ha realizado lo que a continuación se menciona:

1. La realización de una auditoría de la información registrada en los sistemas informáticos comparándola y sustentándola con la documentación encontrada en los archivos físicos de FARMASANTO S.A., de los cual se desprende que mucha información antes de nuestra gestión es inconsistente ya que no se encuentra la sustentación física de la misma y se ha tomado como cierta la versión que nos daba la contadora, Sra. Ruth Guerrero, sobre cada uno de los actos que no guardaban documentación alguna hasta ese momento.
2. Se realizó un levantamiento físico de la bodega para determinar el valor real del inventario en nuestro sistema informático; para ello nos tomamos los días desde el miércoles hasta el domingo en que concluimos con el ingreso del inventario físico, para proceder el día lunes ha trabajar normalmente.
3. Con la información de los productos de bajo rotación y las respectivas cuentas por pagar a los proveedores se realizó compromisos de pagos, en los cuales los proveedores colaboraron en llevarse la mercadería sin rotación como parte de pago de la deuda pendiente y a la vez FARMASANTO S.A. se comprometía en pagos semanales basado a nuestro presupuesto de recuperación de cuentas por cobrar. Esta gestión se mantuvo hasta fines del año 2008 tiempo en el cual se logró salir de las deudas más fuertes y con los proveedores más representativos de nuestra actividad comercial, dejando alguno



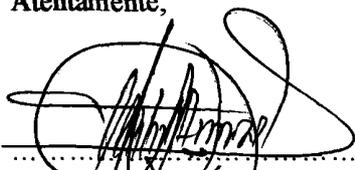
rezagados hasta este nuevo año 2009, año en el cual hemos planificado culminar con el déficit económico de nuestra empresa.

4. Se impuso un nuevo sistema de venta con la colaboración de los señores socios de farmacias; en el cual los socios debía dejar el cheque respectivo para el pago de las compras realizadas semanalmente y los plazos de créditos se impusieron a los 45 días, tiempo prudente para que cada farmacia pueda vender los productos adquiridos, y que FARMASANTO S.A. pueda cumplir con los plazos de crédito impuestos por los proveedores que tienden a los 60 días; bajo estas medidas algunos socios han optado por el pronto pago que es de beneficio para ello ya que obtienen un 2% de descuento y a la vez nos ha permitido algo de liquidez para seguir adelante con los compromisos contraídos con los proveedores.
5. Internamente FARMASANTO S.A. se ha fortalecido en su organización funcional y operativa, las oficinas administrativas que al inicio de nuestra gestión ocupaban un solo espacio físico con la bodega, actualmente ocupan otras instalaciones más funcionales que brindan mayor bienestar tanto a empleados, socios y proveedores que nos visitan; al igual la bodega cuenta con más espacio y seguridad para el desarrollo de su trabajo, para ello tienen un área para el recibo y despacho de la mercadería, todo ello a costa de un incremento en la renta la cual es compensado por el ahorro de otros gastos como luz, telefonía, papelería, etc. (En suma compensan aproximadamente \$60 del arriendo adicional).
6. Por primera vez en la vida jurídica de esta empresa, se contrata una póliza de seguros contra robo e incendio con Seguros Colonial a través de un bróker denominado Tecniseguros, quienes nos han asesorado en la adquisición del mismo, obteniendo las mejores condiciones de seguros para FARMASANTO S.A.
7. Se invierte \$20.000 en la compra de medicamentos, obteniendo las mejores bonificaciones de fin de año, característico en los laboratorios que nos proveen para alcanzar sus cupos anuales de venta; dinero que nos financiamos con la venta de la casa de los Rosales 3ra etapa, propiedad de FARMASANTO S.A., que se vendió a través de una inmobiliaria contratada para la venta del inmueble en la suma de \$35.000.

En conclusión FARMASANTO S.A. ha venido recuperándose paulatinamente durante todo este tiempo con la gestión impuesta, la colaboración comercial de nuestros socios quienes a través de sus compras mantienen la vida jurídica de esta empresa y es nuestra misión cumplir con todos los objetivos impuestos para este nuevo año, el pago total de todas las deudas vencidas a proveedores, la reestructuración total de la empresa, la capitalización de la empresa para un mejor desempeño de la misma, la expansión de sus funciones para la venta de productos a clientes de todo el país, en las posibilidades que exista.

Termino indicando que la situación económica al final de este año es como se muestra en la documentación adjunta de los balances económicos; a la vez agradeciendo la confianza y colaboración de quienes hacemos FARMASANTO S.A., y auguro que hemos de trabajar con esa misma fuerza y decisión este nuevo año, unidos por el bienestar y desarrollo de nuestra empresa.

Atentamente,



Walter Hemoza M.

GERENTE FARMASANTO S.A.