



91937

## **BIOGENERIC S A**

### ***INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PARA LOS ACCIONISTAS***

La Gerencia considera que a pesar de los esfuerzos por realizar importaciones y colocar los productos en el mercado las recuperaciones de sus ventas no eran lo suficientes como para mantener una tendencia positiva de la actividad desarrollada por Biogeneric S A

Al revisar los documentos financieros en especifico las cuentas de costo de ventas y gastos y realizar los ajustes necesarios en los costos directos e indirectos de ventas se logro comprender por que Biogeneric S A no lograba consolidarse en el mercado

Segun el anexo 1 al revisar el EDPYG del año 2005 y 2006 pareciera que la empresa mejora su situacion por cuanto la relacion costo de ventas a ingresos totales se redujo de 67 2% al 58 81% en 2005 y 2006 respectivamente Esto en principio significaria que la empresa logro colocar en el mercado productos con un alto margen de rendimiento y que esto significaria un posicionamiento positivo para la empresa pero las ventas se redujeron de US\$ 351 427 a US\$ 287 661 en el mismo periodo

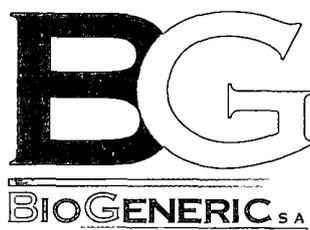
Al ajustar los costos de ventas y trasladar apropiadamente cuentas registradas en gastos de ventas y administrativos al costo de ventas la situacion cambia drasticamente

En el EDPYG de 2005 y 2006 ajustado la relacion costo de ventas a ingresos totales cambia de 67 2% a 80 10% en el 2005 y de 58 81% a 82 71% en el 2006 desmejorando el rendimiento

Si se relaciona el costo de ventas con los ingresos por ventas el margen de utilidad se reduce a 7 46% y 4 84% en el 2005 y 2006 respectivamente lo cual es completamente inadecuado para empresas comercializadoras

Es decir el costo del producto mas los gastos de registro de transporte importacion desaduanizacion financieros y de donacion no generan un porcentaje apropiado para mantener la actividad economica en niveles apropiados

¿Cuales son las causas de esta situacion? En primer lugar las ventas se redujeron en un 18 1% entre los dos años Segundo el costo de ventas aumento por incrementos en el costo del producto como seguridad del proveedor ante la imposibilidad de Biogeneric de entregar cartas de credito que respaldaran las importaciones Tercero las condiciones



de financiamiento a los clientes principales que en promedio oscilan en 85 días no son coherentes con las necesidades de recursos. Cuarto, estos factores en conjunto influyeron en el rendimiento al final del ejercicio fiscal 2006, registrando una pérdida de US\$ 16 343 00, muy superior al registrado en el 2005.

El análisis de la gerencia se extiende al Balance General cortado al 31 de diciembre del año 2005 y 2006. Se procedió a calcular índices de gestión que provean una imagen clara de la situación financiera de la empresa Biogeneric S.A.

En primer lugar, el activo circulante se redujo en un 50,4% mientras que el pasivo circulante aumentó en 35%, registrando un cambio en la razón circulante de 2,13 a 0,79. Esto implica que los activos de la empresa no pueden responder por sus pasivos de corto plazo.

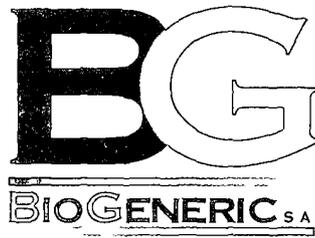
La razón ácida desmejora notablemente, pues se reduce de 0,94 a 0,48, implicando que con los activos líquidos Biogeneric no alcanza a pagar sus deudas de corto plazo.

Los inventarios son un tema extremadamente sensible para la empresa por: i) el giro del negocio (medicamentos), ii) productos con caducidad limitada, iii) clientes del sector público, iv) financiamiento de ventas, y v) aceptación de devoluciones de producto. Así, el índice de rotación de inventarios nos indica cómo la empresa sale de sus productos. En este caso, toma tres meses y medio en vender los medicamentos, lo cual incide directamente en la rentabilidad anual. Se requeriría de un nivel de ventas superior a los dos millones de dólares (\$2 000 000) para que pueda ser rentable; esto es imposible por los resultados de ventas presentados.

El período promedio de cobro por las ventas casi se mantiene, registrando un ligero aumento a 85,4 días en promedio, lo cual no es coherente con la necesidad de recursos financieros para generar más importaciones y, por lo tanto, más ventas.

La razón de endeudamiento con su proveedor es decisiva y extremadamente importante; entre los dos años cambia de 0,45 a 1,07.

La empresa Biogeneric S.A. adolece de varios problemas que ya no tienen solución, pues el tiempo transcurrido y las dificultades de pago a proveedores han sido demasiado largos. Un intento de resumen de los problemas se centra en una profunda falta de liquidez, no pudiendo honrar sus cuentas en el corto plazo; su inventario no es de fácil realización, y más aun si acumula devoluciones por caducidad de producto. Se aprecia que Biogeneric S.A. debe pagar US\$ 2,00 por cada dólar que aspira a cobrar en el corto plazo.



En conclusion la empresa se encuentra tecnicamente en situacion de insolvencia Todo su financiamiento proviene de parte de su proveedor es decir al momento nada pertenece a los accionistas

Atentamente

*Rocio Veintimilla*  
Rocio Veintimilla