

Quito D.M., a 30 de abril 2009

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA SUIPHAR DEL ECUADOR S.A.

Conforme con los estatutos de la compañía y así como dispone la ley de compañías, pongo a su disposición el informe correspondiente.

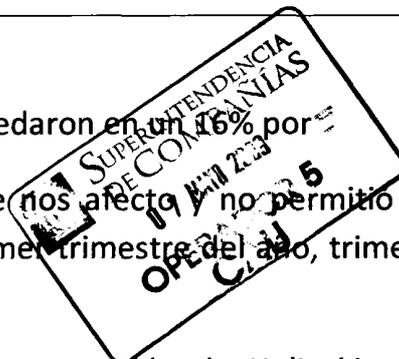
Análisis de ventas 2008

Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nombre_Cta	Budget	Actual		
P&L	GPAPE	GROSS PROFIT	SALES	Ventas Brutas	-	-		
				Descuento en Ventas	863,014.29	730,950.75		
			Total SALES				-	-
			COGS				863,014.29	705,111.61
		Total GROSS PROFIT				289,709.01	263,771.47	
		PRODEXP			DPE1	-	-	
					MKT	573,305.28	441,340.14	
					DSF1	48,259.94	57,651.77	
		Total PRODEXP				54,869.32	50,549.47	
						220,079.71	165,418.71	
						323,208.98	273,619.95	
		Total GPAPE				-	-	
		OPERATING			OE	250,096.30	167,720.19	
					MKT		0.98	
			ADMIN	178,492.58	178,803.81			
			Total OE	178,492.58	178,804.80			
				178,492.58	178,804.53			
Total P&L					-71,603.72	11,084.07		
Other I/E						-21,891.69		
Total general					-71,603.72	-10,807.08		

Ventas.- En relación a las ventas estas se quedaron en un 76% por

Debajo del objetivo, la principal razón que nos afectó y no permitió llegar al objetivo fue problemas de stock especialmente en el primer trimestre del año, trimestre que solo se llegó al 60% del objetivo.

Durante este año también se eliminó la presentación de Helioskin, y Sebosedil gel, que también afectó en la consecución de los objetivos.



Si comparamos con las ventas del año 2007 en el 2008 se logro un crecimiento del 27% en valores y un 18% en unidades.

Costo.- Como se incremento el número de unidades así como toda la importación desde Italia se la efectuó vía marítima nos permitió reducir los costos de producto permitiendo que el Gross Profit sea más alto que lo presupuestado.

Gastos.- Se manejo en cada unidad de negocio con los más estrictos parámetros esto permitió que el gasto sea menor en un 16% de lo presupuestado, tanto en el gasto de fuerza de ventas como mercadeo, Administración el único rubro que paso el presupuesto fue de muestras medicas ya que se utilizo originales de Tricovit tabletas en su introducción que tenían un precio más alto.

Personal.- Terminamos con 15 empleados en total 8 en el área de ventas 1 en Mercadeo y 6 en el área administrativa; al término del primer trimestre se efectuó una reingeniería de personal y salimos de un gerente de comercialización y dos vendedores, el resto de personal se mantiene estable y ya tienen un promedio de tres años con la compañía.

Total General.- Con el buen desempeño de las ventas, en manejo administrativo de los costos, así como el control de gastos de cada unidad fue posible que el 2008 nos arroje una utilidad antes de impuestos del 14%.

Agradezco personalmente a todos quienes hacen la compañía y, particularmente a los señores Accionistas por la confianza depositada en el suscrito.


Patricio Morales A.
GERENTE GENERAL
Suiphar del Ecuador S.A.

