

INFORME DE LA GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA CORPORECION DE PROYECTOS EQUINOCCIAL COPEQ

Me es grato poner a su disposición el presente informe de labores correspondiente a las actividades desarrolladas por COPEQ en la ciudad de Guayaquil, en las áreas de logística en el año 2014.

En el mes de junio 2014 la Junta General Extraordinaria y Universal de accionistas autoriza al Gerente General y al Presidente para suscribir un contrato de crédito, que se lo realizó con Produbanco, cuya suma sería utilizada como capital de trabajo.

Las principales actividades que se desarrollaron durante este ejercicio económico corresponden a:

- Compra de racks, con una capacidad de 14.000 espacios-palets, para ser instalados en la nueva bodega arrendada a la compañía Emcosa
- Construcción de racks, con una capacidad de 3000 espacios-palets, para ser ubicados en la bodega provisional arrendada en Durán y que utilizaría el cliente Johnson & Johnson.
- Mantenimiento de las instalaciones, maquinaria y equipo para preservar su buen uso y vida útil, realizados en las instalaciones de Quito y Guayaquil
En las bodegas de Guayaquil, se realizó además la aplicación de nueva pintura en bodegas y racks y con el fin de retomar los estándares de requisitos en el servicio que presta COPEQ, se realizó un mantenimiento correctivo especial que consistió en la instalación de pisos epóxicos.
- En el mes de marzo se reciben los 6 nuevos montacargas, que fueran adquiridos el año anterior y, distribuidos en las diferentes operaciones para los clientes de las instalaciones de Guayaquil.

Con referencia a la capacidad de almacenamiento en Guayaquil, se copó el 95% del total de las instalaciones con el ingreso del nuevo cliente Johnson & Johnson. De esta situación se estableció la necesidad de crecer, pues la posibilidad de dar el servicio a nuevos clientes obligaba a buscar bodegas de arriendo.

Es así que en razón de la necesidad de espacio físico para atender a uno de nuestros clientes se arrendó una bodega en Durán, para lo cual se realizaron previamente trabajos de mantenimiento y adecuaciones tales como: construcción de racks y su instalación, instalaciones de equipos de seguridad, señalización, adecuación de áreas de servicio, pintura y otros. Esta bodega estuvo lista desde el mes de abril y cuyo arrendamiento se contrató hasta el 15 de marzo 2015.

Por otra parte con el fin de mejorar y dar mejor servicio a las actividades de manejo de carga en las bodegas se adquirieron 3 montacargas nuevos y se programó para el año 2014 la compra de 6 adicionales.

Permanentemente la administración ha tenido contacto con los principales representantes de los clientes, con el objeto de solucionar problemas operativos, mejorar el nivel de servicio, etc. El resultado de este contacto personal y reuniones de trabajo se refleja en la confianza hacia el servicio que la empresa está prestando.

Es importante señalar que el mercado de servicios, como los que proporciona COPEQ, es sumamente sensible a cualquier variación en el nivel de calidad. Debemos mantener y cuidar a nuestros clientes. De la calidad que se proporcione al cliente se obtiene mejor referencia para nuevos laboratorios y empresas que confíen en COPEQ.

En la confianza prestada a los servicios que presta la empresa, el cliente Johnson & Johnson ingresó con la línea de consumo ocupando un significativo espacio de nuestras instalaciones, que se solucionó con el alquiler de unas bodegas en Durán hasta que se termine la construcción de la nueva bodega muy cerca de la actual. Esta situación en la parte financiera significó para la empresa nuevos ingresos por servicios de logística pero así mismo egresos adicionales por gastos en la contratación de personal operativo, alquiler de bodegas y otros relacionados con esta operación.

Hay que mencionar que de conformidad con el Acuerdo Ministerial 0004872 del 27 de mayo 2014, el Ministerio de Salud expidió el reglamento de Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte para establecimientos farmacéuticos. En cumplimiento con esta disposición la empresa procedió a elaborar los Planes Graduales de Implementación de las normas, para la dirección principal de nuestra bodega ubicada en la ciudad de Guayaquil, la misma que fuera entregada a la Dirección Ejecutiva del ARCSA para su aprobación. Como parte de este plan gradual, está incluido el mapeo de todas las bodegas en lo referente al control de temperatura

Debo señalar que de conformidad con el artículo 1, numeral 1.7 del reglamento para presentación de informes anuales, la empresa cumple con las normas y todos los requisitos y licenciamientos de los programas de computación que utiliza.

Respecto a la situación financiera para el año 2014 los resultados que se anexan fueron:

Estado de Situación:

☐ ACTIVOS	US DÓLARES	
	2014	2013
☐ Total Activos:	2.684.975	1.482.634
• Corriente	1.361.215	848.982
• Activo no Corriente	1.323.760	633.652
☐ PASIVOS Y PATRIMONIO		
☐ Total Pasivo:	1.583.293	684.272
• Corriente	1.054.009	598.900
• No Corriente	529.284	85.372
☐ Patrimonio	1.101.682	798.362
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.684.975	1.482.634

El componente principal de los activos corrientes lo constituyen los documentos por cobrar a clientes que asciende a US \$ 1.061.797, que se explica por el plazo de cancelación de los servicios que se tiene negociado con los clientes y que en algunos casos llega hasta 90 días; US\$ 52.000,00, cuenta por cobrar a la empresa LEINATI S.A. arrendataria de las 3 bodegas temporales en Durán por concepto de devolución del fondo de garantía al término del contrato de arriendo y valores por crédito tributario a favor de la empresa por US \$ 118.290.

Estado de Resultados:

	US DOLARES	
	2014	2013
☐ INGRESOS TOTALES	5.410.199	3.663.857
- Ingresos operacionales (por servicios)	5.402.445	3.659.570
- Ingresos no operacionales	7.755	4.287
☐ EGRESOS TOTALES	4.949.623	3.485.661
-Gastos operacionales (Costo de Producción)	4.538.370	3.211.040
- Gastos de Administración y	411.283	274.621

Financieros, no operacionales

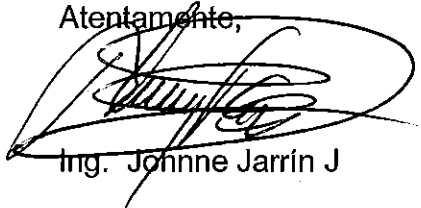
Resultado del período:

460.576

178.196

Los ingresos para el año 2014 con relación al año anterior tienen un significativo incremento explicado por el ingreso del primer cliente de consumo que es Johnson& Johnson, cuyo volumen operativo es mucho más importante respecto que lo se va venido manejando en la línea Farma. De la misma manera los egresos operacionales por este concepto son significativamente más altos.

Atentamente,



Ing. Johnne Jarrín J

Quito, marzo 2015