

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

JUNTA DE ACCIONISTAS
CUSTER FARMA S.A.
Guayaquil - Ecuador

Ref.; Informe de la gerencia sobre el ejercicio 2004

De nuestra mayor consideración:

1.1 Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe

La venta creció en un 28.7% frente al año 2003. Los objetivos cualitativos propuestos se alcanzaron. El proceso de reestructuración se halla cercano a su fase final. Los objetivos de venta no se alcanzaron por los siguientes motivos:

1. No introducción de líneas nuevas por demora en el envío de documentación para certificación a Registro Sanitario.
2. Falta de consecución de incremento de precios en virtud de un "congelamiento" propuesto por las autoridades correspondientes mientras se estudiaba y expedía un nuevo reglamento de fijación y revisión de precios para productos farmacéuticos.
3. El deterioro de margen debido a incrementos no programados en fletes y aplicación de tasas aduaneras a productos nutricionales calificados por las autoridades sanitarias como medicamentos y por las autoridades aduaneras como alimentos.

1.2 La Junta General dispuso la capitalización de deudas con el accionista por USD 754,897.

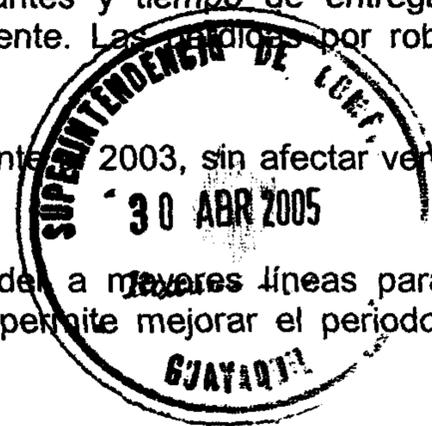
1.3 Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

Dentro de las actividades a destacar en el ejercicio 2004, tenemos lo siguiente:

1. Almacenamiento y Distribución: La operación de almacenamiento y distribución fue tercerizada a partir del mes de Septiembre. Los beneficios inherentes a esta decisión son: Manejo inventario FIFO y apegado a normas de calidad, similares a las de las grandes multinacionales. Despacho y entrega en un plazo máximo de 48 horas bajo la modalidad bulto abierto
Como resultado de esto, los reclamos de clientes (faltantes y tiempo de entrega) y devoluciones (pedidos ficticios) han disminuido drásticamente. Los robos por robo y faltantes en bodega prácticamente no existen.

2. Inventarios: Drástica rebaja de los niveles de inventario frente a 2003, sin afectar ventas, liberando disponibilidad de flujo de caja.

1.4 La situación financiera de la empresa ha mejorado al acceder a mejores líneas para el descuento de facturas, recurso financiero autoliquidable que permite mejorar el periodo de rotación de las cuentas por cobrar.



1.5 Durante el ejercicio 2004 se produjo una pérdida de \$ 346,556.23, la misma que esperamos cubrir con los resultados del 2005.

1.6 Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

En el ánimo de garantizar el crecimiento de la empresa, es menester que se desarrolle y ejecute un plan de acción basado en las siguientes premisas:

Definición de una línea de productos propia de manufactura local o importada.

Redefinición de la estructura del Dpto. de Marketing y Ventas en función de la estrategia de la Compañía.

Re-alineamiento y enfoque del negocio basados en el potencial de los segmentos de mercado en función del "pipeline" y margen de contribución de las Representadas.

1.7 Es norma de la empresa adquirir el software debidamente licenciado. Asimismo, se hacen continuas revisiones preventivas de los equipos de cómputo a fin de mantener dicha calidad.

Muy Atentamente

Jorge Duran V.
Gerente General

