

Quito, Marzo 27 de 2013

INFORME DE GERENCIA

BERKANAFARMA S.A.

Señores Accionistas

En apego al cumplimiento de las disposiciones estatutarias y de compañías, me permito poner en su conocimiento el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2012.

ENTORNO ECONOMICO PAIS

2012 fue un año que se comportó estable en materia económica, es decir no se presentaron aspectos que afectaran la economía negativamente. Tampoco se encontraron factores que impulsaran la economía en forma fuerte para destacar.

El país sigue teniendo una alta dependencia del petróleo y al presentarse pocas fluctuaciones en el precio internacional del mismo, no se evidenciaron factores preocupantes en la economía interna.

Las exportaciones de productos tradicionales mantienen su nivel estable, sin embargo los exportadores a Venezuela cerraron con unas cuentas por cobrar en el sistema SUCRE de aproximadamente US\$600 millones de dólares.

El mayor empleador continúa siendo el Estado, el empleo mantiene cifras similares a años anteriores y el subempleo sigue creciendo, sin signos alarmantes.

ENTORNO ECONOMICO SECTOR FARMACEUTICO

El Mercado Farmacéutico Total crece a un ritmo menor que el año inmediatamente anterior, y este crecimiento en unidades se dio especialmente jalonado por la mayor inversión estatal. En este sentido, el segmento Privado creció alrededor de un 7%, cuando en años recientes el crecimiento superaba los dos dígitos.

Un elemento que aportó en que la caída no hubiese sido mayor, fue la presencia de nuevas empresas, nuevos productos y precios altos en este último sector.

SITUACION CONTABLE, TRIBUTARIA Y FINANCIERA

La contabilidad de la empresa se llevó a cabo de acuerdo con las normas y procedimientos establecidos para estos fines.

Se cumplió con las presentaciones y cancelaciones de los Impuestos de IVA y Retenciones en la Fuente conforme a las leyes vigentes.

La empresa inició operaciones comerciales en Junio de 2012 y alcanzó unas Ventas brutas por U\$631.5K dólares. Este resultado provino de lanzamientos de siete productos con 18 presentaciones.

La venta al sector Privado fue de U\$556.5K representando el 89% y en el sector Público U\$75.0K significando el 11%.

Con los resultados mencionados en ventas, la Operación presentó unas pérdidas de U\$522.0K.

La empresa, acogiéndose a las disposiciones legales, tiene un plan de crecimiento basado en el desarrollo de Productos existentes y el lanzamiento de nuevos productos. La tendencia de crecimiento de sus productos en 2012, hace prever una reversión de cifras a positivo en los próximos años.

Importante destacar que 2012 como año de inicio de las Operaciones, se hizo a partir del segundo semestre el cual no es el más recomendado para realizar lanzamientos farmacéuticos, sin embargo, consideramos exitosos los desempeños obtenidos, habida cuenta que nuestro portafolio corresponde a productos de exclusiva prescripción médica y su mayor participación como mencionamos, está en el Mercado Privado.

PROYECCIONES Y TENDENCIAS

El Mercado Farmacéutico ecuatoriano es uno de los más estables del país en términos de crecimientos y rentabilidad, por lo que para el año 2013 proyectamos lanzar al menos 7 productos nuevos, monitorear el desempeño de los actuales y esperamos cerrar ese año con Ventas superiores a dos millones de dólares, absorber el 20% de las pérdidas de 2012, y presentar una utilidad al final del ejercicio fiscal 2013 de una cifra superior a Doscientos mil dólares.

SITUACION SOCIETARIA

Aunque técnicamente la empresa estaría en situación desfavorable ante las autoridades de Compañías, el Plan de negocio para 2013 contempla el inicio de pagos a Proveedores externos, el

incremento de ventas a más de U\$2.0M, y se presentará a los Accionistas la opción,- si fuese necesario-, de realizar un incremento de capital.

SITUACION ADMINISTRATIVA

La empresa, tiene la totalidad de su nómina de colaboradores regularizada laboralmente y cumpliendo con todas las normas legales del país.

Para las actividades de soporte en las aéreas de Finanzas, Contables, Tributarias, se contrató los servicios de la firma MANASUP S.A.

Los servicios de Sistemas informáticos, los contrató con el Ing. Luis Vélez Sierra, a través de prestación de los mismos con presentación de facturas comerciales.

El servicio de call center para fidelización de pacientes, se contrató con la firma PABELPE S.A., especializada en este ramo, a través de un contrato por prestación de servicios.

GESTION DE DESARROLLO.

REGISTROS DE MARCAS.

Tenemos la Resolución de Aprobación de nuestra marca de empresa BERKANAFARMA S.A., con logo y slogan de parte del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI). El título, según la misma resolución lo obtendremos en un mes a partir de la misma, o sea hacia mediados de mayo de 2013.

También hemos obtenido los títulos de las siguientes marcas de productos:

ATORMIBE
BEREZO
BISOTENSIN
BESARZID
BISTENZID
CELERIDAN
FENOFIKAN
ZOLVASTIN
CABERKANA
CLOPIKANA

En Registrabilidad tenemos las marcas:

IRBETAN
KANAZOL
VALTENZID

En Oposición tenemos las siguientes marcas:

ACIBERKAN
ATORVANA
ROSLIPID

La marca Atorvana la vamos a abandonar debido a que no es de nuestro interés al no haber sido lanzada.

Las marcas ACIBERKAN Y ROSLIPID seguiremos en defensa, ya que las estamos comercializando.

Estos procesos son prolongados y debemos esperar pronunciamientos del IEPI. La abogada de marcas está trabajando en estos asuntos.

REGISTROS SANITARIOS.

Obtuvimos los Registros Sanitarios de los siguientes productos y presentaciones:

IRBETAN 150, IRBETAN 300, BESARZID 150, BESARZID 300, ACIBERKAN, FENOFIKAN, CABERKANA X 2, X 4 y X 8 TABLETAS, ATORMIBE 10/10, 20/10, 40/10, ZOLVASTIN 10, 20, 40 y 80 MG, ROSLIPID 10, 20, y KANAZOL 30 MG. Todos estos productos se empezaron a comercializar en 2012.

COMERCIALIZACION.

Obtuvimos el ingreso de nuestros productos en los siguientes canales de distribución: Difare, Disfor, El Triunfo, Farmaenlace, IESS. Difare y Farmaenlace son Distribuidores que además tienen Cadenas de Farmacias, en las cuales logramos ingresar nuestros planes de Medicación Continua, los cuales han sido fundamentales en el desarrollo del negocio.

FUERZA DE VENTAS Y PROMOCION, ESTRUCTURA GENERAL

Iniciamos operaciones en Junio de 2012 con una Fuerza de Ventas compuesta por 6 representantes, distribuidos 3 en la Costa, 2 en la Sierra y 1 en el Austro.

Con el crecimiento del negocio realizamos otras contrataciones en la Fuerza de Ventas, cerrando el año con 10 representantes comerciales.

El equipo de Administración empezó con la contratación de 1 Asistente de Gerencia, 1 contador, 1 bodeguero, luego de algunos meses contratamos 1 coordinador de Logística, posiciones que se sumaron a la Gerencia de Operación que era el cargo que venía laborando desde la creación de la empresa.

Cabe destacar que desde el inicio de la empresa también se me designó como Gerente General y Representante Legal.

Ante la renuncia del Contador, decidimos contratar los servicios de la firma MANASUP S.A., la cual nos provee servicios Contables, Tributarios y Financieros.

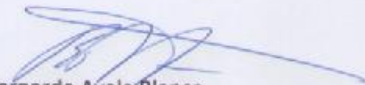
MANUFACTURA

Como sabemos, la decisión de los señores Accionistas fue manufacturar los productos en el país, para lo cual se contrataron los servicios de Manufactura con la empresa QUALIPHARM LABORATORIO FARMACEUTICO S.A., misma que posee certificado de BPM, y que consideramos idónea para nuestros intereses industriales.

OTROS ASPECTOS LEGALES

La empresa está cumplió en el año 2012 con todas las regulaciones, leyes y normativas exigidas por el país, como también con las obligaciones laborales, tributarias y sanitarias pertinentes.

Finalmente, deseo agradecer a todo el personal de colaboradores de la empresa y particularmente a los señores Accionistas y Presidente por la confianza depositada en la administración que represento.



Bernardo Ayala Blanco
Gerente General
Berkanafarma S.A.