

Quito, Marzo 18 de 2016

INFORME DE GERENCIA

BERKANAFARMA S.A.

Señores Accionistas

En estricto cumplimiento de las disposiciones legales, estatutarias y de compañías, me permito poner en su conocimiento el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2015.

ENTORNO ECONOMICO PAIS

En el año 2015, la estabilidad económica del país se vio fuertemente afectada por la baja de los precios de las materias primas, siendo el petróleo uno de los más afectados con precios bajos que desde luego afectó nuestra economía en todos los sectores. Ante este hecho, el gobierno tomó una serie de medidas que afectaron negativamente al país como el aumento de aranceles y la inclusión de un alto número de productos con restringida o prohibida importación. El PIB cayó de 3.7% en 2014 a 0.3% en 2015, hecho que muestra la afectación de la caída de los precios del petróleo pero además la dinámica comercial regresiva especialmente en la exportación de productos no petroleros. Podemos afirmar entonces que, las políticas gubernamentales han sido deficitarias en 2015 para la contingencia creada por la baja de los precios del producto base de la economía nacional: el petróleo.

Un hecho altamente preocupante es el nivel de desocupación y subempleo en el país, originado principalmente por el despido de personal por la reducción y cierre de empresas que tenían altos niveles de empleos.

Así las cosas, el año 2015 presentó altas dificultades para el manejo de los negocios y deja elementos preocupantes como: restricción de los bancos para capital de trabajo, disminución de la demanda por el nivel de desocupación, mayor riesgo en los niveles de recuperación de cartera, inestabilidad por demandas sociales, e inseguridad ciudadana.

ENTORNO ECONÓMICO SECTOR FARMACÉUTICO

El Mercado Farmacéutico Total creció 2.0% vs 4.2% en valores y decreció al -0.7% vs 3.3% en unidades. En términos absolutos, el Mercado Farmacéutico Privado facturó U\$1.116.1 millones vs U\$1.094.0 millones en 2014, 22.1 millones más que en 2014. Esto significa que el mercado perdió 2.2% en valores y 4.0% en unidades.

Las causas de este detrimento en el Mercado Farmacéutico son atribuibles a los factores macroeconómicos mencionados anteriormente. Hechos puntuales como el cierre de operaciones comerciales de empresas multinacionales y la disminución del riesgo de las demás empresas, han conllevado a la desaparición de farmacias y negocios que comercializaban productos del 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, según los reportes de Auditoría que forman parte del informe.

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

La empresa en su tercer año de operaciones completo, alcanzó unas Ventas brutas por U\$3.383.3k vs U\$2.832.1k, dólares en 2014, lo que significó un incremento del 19.46% frente al año anterior. Este resultado se obtuvo con la cartera de productos existentes que consiste en un total de 16 productos con 30 presentaciones. Se racionalizó la presentación de Caberkana x 4 tabletas al considerarse innecesaria en el mercado.

La venta al sector Privado fue de U\$3.220.8K representando el 95.20% y en el sector Público U\$162.5K significando el 4.80% de participación.

Con los resultados mencionados en ventas, la Operación presentó unas utilidades de U\$100.653.55.

La empresa, a pesar de su corta edad comercial, presentó un crecimiento superior al proyectado para el 2015, consolidándose como una empresa farmacéutica estable, jugadora tenida en cuenta en las grandes cadenas y con un importante crecimiento en el mercado.

Destacamos que Berkanafarma continúa con un crecimiento y desempeño superior versus el mercado y sobre los segmentos donde participamos.

Como un reto no logrado, Berkanafarma no logró lanzar los 3 productos que tenía previsto en 2015 debido a que el fabricante alterno no se pudo concretar y el fabricante principal no participó positivamente en este proyecto. Este objetivo será incluido en los proyectos de 2016. Igualmente seguirá en la búsqueda de hacer Alianzas estratégicas de comercialización vía representación con empresas extranjeras.

PROYECCIONES Y TENDENCIAS

Berkanafarma estima lanzar al mercado en 2016, al menos 3 nuevos productos. Para este fin, estamos trabajando con el fabricante principal para nos permita desarrollar estos nuevos productos.

También estamos trabajando para la obtención de una o dos Alianzas estratégicas de Representaciones de farmacéuticas extranjeras a fin de consolidarnos como una empresa más robusta en el mercado.

SITUACIÓN SOCIETARIA

La empresa terminó 2015 con un completo cumplimiento de las responsabilidades Societarias y al presentar nuevamente utilidades, contempla el logro de su consolidación en los dos años permitidos restantes para llegar a presentar el Patrimonio positivo requerido por las autoridades de control del país.

SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

En noviembre de 2015, trasladamos la sede de la empresa a la Calle Bárbara Esparza No. 4 y Santa Inés, Conjunto Indigo Gardens, Oficina 11 de Cumbayá, debido a que las instalaciones anteriores tenían limitaciones frente al crecimiento y operatividad. Las nuevas instalaciones cuentan con amplitud y servicios que mejoraron estos aspectos y la ubicación estratégica. Debo anotar que es el segundo traslado de nuestra operación dado por el crecimiento de personal tanto comercial como administrativo.

La empresa, tiene la totalidad de su nómina de colaboradores regularizada laboralmente y cumpliendo con todas las normas legales del país. Este año aumentó el número de colaboradores en áreas comerciales y administrativa.

Para las actividades de soporte en las áreas de Finanzas, Contables, Tributarias, continuamos con servicios contratados de asesoría de la firma MANASUP S.A., aclarando que la Contadora General será contratada directamente a partir de 2016.

Los servicios de Sistemas Informáticos, los continuamos con el Ing. Luis Vélez Sierra, a través de prestación de los mismos con presentación de facturas comerciales. Estamos considerando la modernización del Sistema Contable de la empresa que nos brinde un mejor soporte tecnológico. Si financieramente es posible, a través del año consideraremos el cambio.

El servicio de call center para fidelización de pacientes, continuamos en forma tercerizada pero estamos evaluando la creación de este servicio in house por los beneficios que esto nos brinda, especialmente por la confidencialidad y resguardo de nuestra información.

GESTION DE DESARROLLO.

REGISTROS DE MARCAS.

Hemos obtenido los títulos de aprobación de Propiedad Intelectual de nuestras marcas KANAZOL y WARFIKAN.

En Registrabilidad tenemos la marca:

VALTENZID

En Oposición tenemos las siguientes marcas:

ACIBERKAN

ROSLIPID

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

REGISTROS SANITARIOS.

Este año no obtuvimos Registros Sanitarios, pues como expliqué anteriormente, no fue posible obtener nuevos desarrollos.

COMERCIALIZACIÓN.

Continuamos con la cobertura de nuestros productos en los siguientes canales de distribución: Grupo Fybeca-sana sana, Difare, Disfor, El Triunfo, Farmaenlace, IESS. Difare y Farmaenlace son Distribuidores que además tienen Cadenas de Farmacias, en las cuales logramos ingresar nuestros planes estratégicos dirigidos a pacientes, los cuales han sido fundamentales en el desarrollo del negocio.

FUERZA DE VENTAS Y PROMOCION, ESTRUCTURA GENERAL

Como estrategia coherente con el no aumento de productos a promocionar, continuamos con la Fuerza de Ventas del año anterior, misma que está compuesta por 14 representantes, distribuidos 7 en la Costa, 5 en la Sierra y 2 en el Austro.

Reemplazamos el Gerente de Producto y trabajamos con uno nuevo con pago de honorarios profesionales durante el último trimestre del año. Dependiendo su desempeño, será contratado directamente en 2016.

La estructura Administrativa se reestructuró con la Gerencia de Cadena de Abastecimiento, una asistente administrativa y un soporte de Tecnología sumados a la ya conformada por la Gerencia de Operación, 1 Asistente de Gerencia, 1 contador, y 1 bodeguero. Contratamos un mensajero con soporte al área de bodega.

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

MANUFACTURA

Continuamos con 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. También informo y como mencioné antes, estamos evaluando la inscripción de Fabricante Alterno como plan de contingencia.

OTROS ASPECTOS LEGALES

La empresa cumplió en el año 2015 con todas las regulaciones, leyes y normativas exigidas por el país, como también con las obligaciones laborales, tributarias y sanitarias pertinentes.

AGRADECIMIENTOS.

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. Mi deseo personal es que la empresa continúe obteniendo desempeños

extraordinarios para el beneficio de los pacientes, médicos, comercializadores, colaboradores, accionistas y la ciudadanía en general, para lo cual seguiré dando mi aporte al máximo de mis capacidades.

Bernardo Ayala Blanco



Gerente General
Berkanafarma S.A.