

Quito, Marzo 21 de 2017

## **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 2016.

### **ENTORNO ECONOMICO PAIS**

En el año 2016, la economía del país se afectó por la baja sostenida del petróleo que venía desde el año 2015, así como también los precios de las materias primas. Esta afectación continuó golpeando todos los sectores. El gobierno continuó con medidas que afectaron negativamente al país como el aumento de aranceles y la continuidad de salvaguardas de un alto número de productos, encareciendo los mismos y generando aumento de la inflación. El PIB cayó 1.5% en 2016, 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 que también cayeron, la priorización del gobierno del sector público sobre el sector privado, desincentivando elementos como inversión privada, empleo y consecuentemente el consumo.

Los niveles de desocupación y subempleo en el país continúan en alza, así como la informalidad y el ingreso de productos como alimentos, electrodomésticos, vestuario, vía frontera de países vecinos donde se obtienen a precios muy inferiores a los locales. Este hecho trae como consecuencia la salida de dólares reduciendo la masa monetaria, lo cual empeora la situación pues el país no puede emitir moneda internamente.

El año 2016 continuó presentando altas dificultades para el manejo de los negocios y sigue mostrando 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 ECONOMICO SECTOR FARMACÉUTICO**

El Mercado Farmacéutico Total y por primera vez en los últimos 20 años, decreció. Aunque el porcentaje de decrecimiento fue del 0.3%, es una señal preocupante.



Una razón para este resultado fue la aplicación de un decreto gubernamental que baja los precios de los medicamentos, el cual se hizo efectivo desde abril 2016. Además de la reducción de ventas como consecuencia de esta medida, la industria tuvo que aplicar acciones como reducción de empleos, eliminación de productos, disminución de lanzamientos nuevos, entre otras, que afectan directamente los resultados del mercado farmacéutico.

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 unos Ingresos brutos por U\$3.145.267 vs U\$2.220.893, dólares en 2015, lo que significó un incremento del 41.62% 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. Además y como veremos en la sección de Gestión de Desarrollo, en 2016 empezamos la comercialización de productos de representación de dos empresas extranjeras y una local, obteniendo el incremento mencionado.

La venta se ha seguido consolidando mayoritariamente en el sector Privado, sin embargo, en 2016 participamos en la Subasta pública del Estado y fuimos adjudicados con 3 ítem que empezamos a facturar desde el mes de agosto, sumado a la participación y adjudicación de 6 ítem en el proceso PROIMEG de la Junta de Beneficencia de Guayaquil, en la cual se nos adjudicó la Albúmina Humana que tiene un peso importante en la facturación del negocio hospitalario y también facturamos otros productos a diferentes instituciones del Estado, con lo que la participación de la venta en 2016 se incrementó también en este segmento.

Con los resultados mencionados en ventas, la Utilidad del ejercicio antes de distribución de utilidades a trabajadores e impuestos fue de U\$83.935 y la Utilidad Neta de U\$53.641.



### PROYECCIONES Y TENDENCIAS

Como meta de crecimiento del 2015 para el 2016, estaba contemplado el lanzamiento de 3 productos de Berkanafarma, sin embargo, el ambiente político y las dificultades con el fabricante, no permitieron este cometido. Otro reto era lograr Alianzas Estratégicas, lo cual si se logró concretar lanzando a Biotest de Alemania, Legrand de Colombia y Carlon de Ecuador. Así mismo, iniciamos el proceso de Registro Sanitario de 5 productos de Éticos de Paraguay y uno de un Dispositivo Médico de Bridge To Life de Estados Unidos.

Estas acciones concretas se suman a las nuevas proyecciones de incrementar el número de productos a comercializar mediante el Registro de más marcas de estos aliados estratégicos y de ser posible uno o dos nuevos en 2017.

### SITUACIÓN SOCIETARIA

La empresa realizó en noviembre de 2016 una transferencia de acciones, quedando la nueva composición accionaria así:

NOMBRE	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	NUMERO DE ACCIONES	PORCENTAJE
GUILLERMO LOPEZ AGUDELO	7.500	7.500	750	37.50%
REINALDO RIOS SANABRIA	12.500	12.500	1.250	62.5%
TOTAL	20.000	20.000	2.000	100%

La empresa ha actuado con un completo cumplimiento de las responsabilidades Societarias y al presentar nuevamente utilidades, contempla el logro de su consolidación en el año permitido restantes para llegar a presentar el Patrimonio positivo requerido por las autoridades de control del país.

### SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

La empresa continúa operando en la Calle Bárbara Esparza No. 4 y Santa Inés, Conjunto Indigo Gardens, Oficina 11 de Cumbayá y en el Centro Comercial La Esquina, sin embargo, está considerando un traslado próximo, unificando así las dos sedes en una, en el Centro de Negocios

Paseo San Francisco, para lo cual está en proceso de negociación de un nuevo contrato de arrendamiento a partir de inicios de 2017.

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 aéreas de Finanzas, Contables, Tributarias, continuamos con servicios contratados de asesoría de la firma MANASUP S.A., aclarando que la Contadora General se contrató 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. Este año decidimos mejorar nuestra plataforma informática y contratamos un nuevo ERP llamado CANORUS con la empresa COHIN, para asegurar la calidad de nuestra información. Empezamos los procesos de capacitación y se planificó para que inicie en vivo el 1 de mayo de 2017. Así, adoptaremos este ERP y terminaremos el contrato anterior.

El servicio de call center para fidelización de pacientes, lo hemos implementado in house, por los beneficios que esto nos brinda, especialmente por la confidencialidad y resguardo de nuestra información. Así estaba planificado desde el año anterior.

#### **GESTION DE DESARROLLO.**

**ALIANZAS ESTRATEGICAS:** en 2016, Berkanafarma firmó contratos de representación con las siguientes empresas, como elemento importante de crecimiento y diversificación de portafolio, y obtuvo los siguientes resultados comerciales:

- En febrero inició la venta de una línea de Hemoderivados de la empresa Biotest de Alemania. Se transfirieron los Registros Sanitarios de dos productos de esta empresa y continuamos el proceso de nuevos registros. La facturación Bruta de esta Línea en el año fue de U\$324.783.
- En mayo inició la venta de dos productos de Carlon, empresa local, evaluando la viabilidad de esta línea. La facturación en el año fue de U\$15.604.
- En junio inició la venta de una línea de medicamentos complementarios de Legrand de Colombia. Se transfirieron 20 registros, se obtuvieron 5 nuevos y continuamos en proceso de nuevos registros. La facturación de esta Línea en el año fue de U\$650.880.
- En diciembre, inició la venta de la línea Sofar que pertenecía a Representaciones El Triunfo. Esta línea será estratégica pues, es conocida en el mercado oftalmológico y la

empresa lanzará en 2017 esta división como representación de Éticos de Paraguay, filial del Grupo Chemo. La facturación fue de U\$1.730.

- Para 2017 la empresa proyecta hacer nuevas alianzas estratégicas. Una con empresa de Dispositivos Médicos y otras con Grupo Chemo para productos farmacéuticos.

Con estas alianzas, la empresa dedicará en 2017 sus esfuerzos en el posicionamiento de las mismas, buscando superar las ventas de 2016 en un 30%.

#### **REGISTROS DE MARCAS.**

En 2016 obtuvimos la aprobación de la marca ROSLIPID que había sido apelada por una oposición anterior. Así, completamos 15 marcas registradas de las 16 presentadas.

#### **REGISTROS SANITARIOS.**

En 2016 obtuvimos transferencias y nuevos registros de representaciones por 25 productos nuevos.

#### **COMERCIALIZACIÓN.**

Continuamos con la cobertura de nuestros productos en los siguientes canales de distribución: Grupo Fybeca-sana sana, Difare, Disfor, El Triunfo, Farmaenlace. 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. A esto se suma la codificación de nuevos productos en Difare y Disfor.

Como mencioné antes, hemos incrementado la participación en el mercado público, especialmente con nuevos productos especializados.

#### **FUERZA DE VENTAS Y PROMOCION, ESTRUCTURA GENERAL.**

Como estrategia lógica, con el aumento de productos a promocionar, incrementamos la Fuerza de Ventas con 6 representantes y asignamos uno más para atender el mercado público.

Contratamos directamente el Gerente de Producto.

Contratamos una Bioquímica Farmacéutica para manejar las áreas de Asuntos Regulatorios y Aseguramiento de Calidad. También se encarga de la Farmacovigilancia, requisito que la Ley exige a empresas como la nuestra.

7

Reestructuramos la Cadena de Abastecimiento contratando el almacenamiento y transporte con empresas especializadas externas, lo que conllevó a la eliminación de 4 puestos de trabajo en esa área.

Cabe destacar que desde el inicio de la empresa, se había designado un Gerente General y Representante Legal, el cual fue sustituido cuando se modificó la participación accionaria.

A partir de entonces, fui designado para asumir estas responsabilidades.

#### **MANUFACTURA**

Continuamos con los servicios de Manufactura con la empresa QUALIPHARM LABORATORIO FARMACEUTICO S.A. También informo que continuamos evaluando la inscripción de Fabricante Alterno como plan de contingencia.

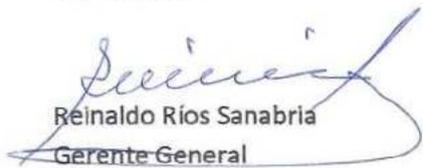
#### **OTROS ASPECTOS LEGALES**

La empresa cumplió en el año 2016 con todas las regulaciones, leyes y normativas exigidas por el país, como también con las obligaciones laborales, tributarias y sanitarias pertinentes.

La nueva composición accionaria fue registrada y legalizada.

#### **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.



Reinaldo Ríos Sanabria

Gerente General

Berkanafarma S.A.