

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
PERIODO 2014

A LOS ACCIONISTAS DE IBERFARMA S.A.

En cumplimiento de los estatutos sociales de la compañía, informo a ustedes los siguientes aspectos referentes a los resultados por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2014.

1.- OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2014

De los objetivos para el ejercicio 2014, debo informar lo siguiente:

a.- Lanzamiento y comercialización Segmento Farmacéutico.

Ha sido imposible el concretar esta aspiración, esto debido a la limitaciones económicas que se han presentado durante el año 2014.

En cuanto a otras líneas ha farmacéuticas y cosméticas, las mismas requieren una inversión importante, que los socios no están dispuestos a realizar.

b.- Generar ventas, con un incremento de al menos el 100% referente al año 2013.

El año 2014 ha sido un año difícil, principalmente por dos eventos que han incidido de manera importante en la generación de ingresos de la compañía:

La absorción por parte de BAYER de nuestro principal representada MEDRAD INC., este proceso inicio en octubre de 2011 y se ha extendido hasta el año 2013. Proceso esto que ha demorado las importaciones y despachos desde MEDRAD INC. Es así que durante los primeros cuatro meses del año fueron suspendidos los despachos; y, finalmente ha sido a partir del mes de mayo que hemos iniciado nuestros primeros procesos de venta. Nuestro primer cuatrimestre fue negativo; esto ocasiono incumplimientos con clientes Institucionales que finalmente a la entrega nos hemos visto abocados con fuertes multas. Finalmente hemos perdido la distribución de MEDRAD INC y con serias dificultades para ahora competir directamente con esta empresa.

Nuestro stock se redujo drásticamente y hemos debido recurrir a financiamiento bancario para sostener la operativa de la empresa.

Desde nuestro inicio hemos hallado permanentes complicaciones en el camino, no obstante no hemos claudicado y seguimos planteado la supervivencia con miras viabilizar líneas comerciales de alto impacto, que nos permitan el tan anhelado crecimiento y rentabilidad.

Nuestras ventas el año 2014, crecieron en un 23 %, en relación a las ventas obtenidas en el año 2013. La razón fundamental, es el esfuerzo comercial que hemos realizado, adicionalmente que para cumplir con nuestros clientes hemos debido incurrir en sobrecostes en las importacione; esto en cuanto a costos por fletes aéreos.

c.- Lanzamiento líneas APORTMEDICAL, COEUR, LMT, LEMERPACK, GEORGEPHILIPS

ANTMED, se ha convertido en uno de nuestros principales socios comerciales; razón que nos ha permitido nuestro incremento de ventas.

APORTMEDICAL, es nuestra nueva línea de inyectores; con lo cual esperamos enfrentar a nuestros competidores locales. BAYER, ECUADOR OVERSEAS, NEMOTO.

COEUR INC., es un importante fabricante que ha aportado sin lugar a dudas con su línea de consumibles nemoto; lo cual nos permite seguir operando y aportando a seguir en el camino.

LMT y LEMERPACK, GEORGEPHILIPS son líneas nuevas que serán lanzadas en el año 2015

d- Lograr acuerdos comerciales con fabricantes en las áreas de equipamiento medico, insumos, etc,. Esto nos permitirá el mejorar nuestra capacidad de oferta comercial ante clientes y mejorar nuestros precios a ofertar así como nuestros márgenes comerciales.

Este aspecto ha sido mencionado en el literal "C", lo cual demuestra que no hemos sido indiferentes a los obstáculos, y al contrario hemos reaccionado en la medida de nuestras posibilidades financieras.

2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

En lo referente a las directrices determinadas por Junta General de Accionistas debo manifestar que las mismas han sido observadas y han servido de base para la elaboración de planes y estrategias futuras de la Compañía.

3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

En lo referente a este aspecto debemos mencionar como hechos extraordinarios:

- Condiciones de mercado poco favorables con una alta inestabilidad jurídica y política.
- Esta gerencia ha redoblado esfuerzos, ha incrementado numero de horas de trabajo, realiza actividades en el área administrativa, financiera, comercial (ventas) y desarrollo de nuevas opciones comerciales.

4.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO

De los resultados obtenidos en este ejercicio podemos resaltar lo siguiente:

Iberfarma S.A., inició sus primeras operaciones en enero de 2004.

En lo referente a la situación financiera y patrimonial, debo señalar los resultados obtenidos los cuales están expuestos en los índices financieros que detallo a continuación:

INDICE	2010	2011	2012	2013	2014
LIQUIDEZ	1.60	1.42	1.39	2.42	2.07
ENDEUDAMIENTO	0.42	0.82	0.57	0.47	0.74
RENDIMIENTO	0.06	0.03	0.04	0.00	0.16

5.- OBJETIVOS.

Los objetivos determinados para el período 1 de enero al 31 de diciembre del 2015 son:

b.- Generar ventas, con un incremento de al menos el 50% referente al año 2014.

c.- Lanzamiento de la línea COUER MEDICAL, GEORGE PHILIPS; LMT, LEMERPACK para el segundo trimestre del año 2015.

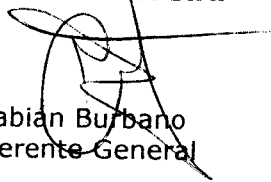
d.- Lograr preferencia de los consumidores y potenciales clientes de Iberfarma S.A. Esto principalmente en la línea ANTMED, COUER MEDICAL, GEORGE PHILIPS, APORTMEDICAL con quien esperamos afianzar nuestra relación comercial y liderar el mercado de medios de contraste.

Introducir en el mercado nuevos productos los cuales fortalecerán nuestro sistema de comercialización y a su vez dotarán a la clase médica de una herramienta importante en el tratamiento a los pacientes.

Incrementar nuestro ámbito de cobertura esto en lo referente a visita y venta en zonas del país aún no explotadas por nuestra compañía.

Quito, 8 de abril de 2014.

Atentamente,
IBERFARMA S.A.



Fabián Burbano
Gerente General