

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
PERIODO 2006

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 2006.

1.- OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2006

De los objetivos para el ejercicio 2006, debo informar lo siguiente:

a.- Lanzamiento y comercialización de la línea RJ – Línea Farma.

La decisión final en esta línea y debido a la falta de cumplimiento de la contraparte española ha sido:

* Liquidar la mercadería existente y optar por una línea comercial diferente, para lo que con Lab. Phergal hemos iniciado el proceso de preparación de dossier.

b.- Generar ventas, a niveles que nos permitan tener autonomía e independencia de los socios de la empresa, de forma tal que los mismos no requieran efectuar aportes ó inversiones de capital a los efectuados.

El año 2006 ha sido un año en el cual hemos logrado finalmente un equilibrio económico, no obstante el resultado final, hemos inicialmente logrado la introducción de la Línea Medrad, compañía americana de la cual hemos recibido un apoyo permanente. Esta línea medica comercial nos permitirá el tener ventas fijas a lo largo durante el año.

c.- Lograr preferencia de los consumidores y potenciales clientes de Iberfarma S.A. 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.

Esta dirección considera importante el sostenimiento de clientes y las relaciones comerciales que estamos consolidando. Sabemos que el tema comercial es un proceso demorado y que requiere confianza y decisión por parte de los señores socios de la empresa.

Hemos concretado ya acuerdos comerciales con MEDRAD INC., BLUEX IMAGINAG SRL., DMS; líneas estas estratégicas debido principalmente a ser compañía con tecnología de punta y en muchos de los casos exclusivas a nivel de Ecuador.

Al momento estamos orientando nuestra actividad comercial en el rango de equipamiento medico en el segmento RADIOLOGICO.

En lo que hace referencia a incrementar cobertura, hemos contratado dos vendedoras las mismas que están ya dando los resultados.

d.- Fortalecer nuestra línea comercial, concretando negocios complementarios en el rango alimenticio con la línea comercial COVEX – MEMOBEBIDAS.

Lastimosamente, no hemos logrado avanzar en procesos en esta línea comercial, esto debido principalmente a la imagen e inestabilidad que Ecuador presenta en el exterior. La decisión de esta empresa a sido dejar en stand by, cualquier proceso de implementación comercial para el Ecuador mientras no exista mejora de la situación política.

e.- 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.

Hemos trabajado en este frente, no obstante las limitantes de tiempo y personal nos limita de manera importante este particular.

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.
- Reducción drástica del personal.
- 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:

	2003	2004	2005	2006
Indice de Liquidez	12.64	1.98	1.56	1.23
Indice de Endeudamiento	0.04	0.12	0.17	
Indice de Rendimiento	0.00	0.00	0.00	0.00

5.- OBJETIVOS.

Los objetivos determinados para el período 1 de enero a 31 de diciembre del 2007 son:

a.- Concreción y lanzamiento de un segmento farmacéutico.

b.- Generar ventas, a niveles que nos permitan tener autonomía e independencia de los socios de la empresa, de forma tal que los mismos no requieran efectuar aportes ó inversiones de capital a los efectuados.

c.- Lograr preferencia de los consumidores y potenciales clientes de Iberfarma S.A.

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.

e.- 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.

Quito 24 de mayo de 2007.

Atentamente,
IBERFARMA S.A.

Fabián Burbano
Gerente General

DETALLE DE CONTACTOS COMERCIALES Y REPRESENTACIONES AL 31 DICIEMBRE DE 2006

Como información complementaria al informe presentado, considero importante que todos los señores accionistas de IBERFARMA S.A. tengan conocimiento de de las áreas de actividad en las que estamos incursionando y contactos comerciales que disponemos:

AREAS DE ACTIVIDAD:

IBERFARMA S.A., si bien su orientación ú objeto principal es la comercialización de productos farmacéuticos; su normativa legal permite el incursionar en proyectos diversos, denominados proyectos de oportunidad, los mismos que pueden permitir a la empresa el obtener importantes réditos económico.

Nuestras áreas de actividad:

A.- SALUD:

- A1.- FARMACEUTICA – COSMETICA
- A2.- QUIMICA.
- A3.- EQUIPAMIENTO MEDICOS Y HOSPITALARIO
- A4.- SUMINISTROS MEDICOS.
- A5.- MATERIAL DIDACTICO Y EDUCATIVO.

B.- EDUCACIÓN:

- B1.- EQUIPAMIENTO DIDACTICO Y EDUCATIVO.
- B2.- DESARROLLO DE PROYECTOS EDUCATIVOS

Nuestros representados:

A.- FARMACEUTICOS Y QUIMICO:

Grupo REIG JOFRE: con sus filiales, Laboratorios Orravan, Septa, Ramon Sala,
Reig Jofré y Medea.
Covex – MEMORY SECRET
IPCA Laboratorios

B.- EDUCACION:

Simuplast S.R.L.
EDIBON
EDUINTER
3E SISTEMAS EDUCATIVOS
AUXILAB SRL
CRUMA S.A.
NIKON

C.- EQUIPOS MEDICOS

Medrad Inc.
DMS
BLUEX