

**INFORME ECONOMICO Y DE GESTIÓN DE LA GERENCIA DE LA
COMPAÑIA "BIOTOSCANA ECUADOR S.A."
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2011**

Señores Accionistas:

Una vez terminado el año 2011 me permito poner a su consideración el siguiente informe de labores:

Señores Accionistas, adjunto se servirán encontrar los estados financieros al 31 de diciembre del 2011, los mismos que han sido analizados por el Comisario y los señores Auditores de la Compañía

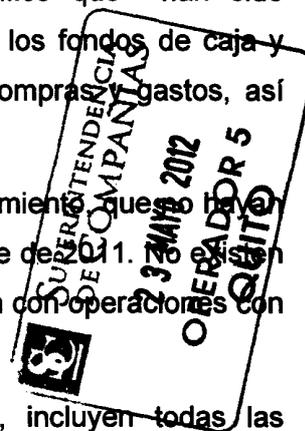
Los estados financieros están libres de representaciones erróneas y de carácter significativo, incluyendo omisiones. En este sentido ratifico que han sido registrados íntegramente en los estados financieros todos los fondos de caja y bancos, y todas las transacciones de ventas, ingresos, compras y gastos, así como la totalidad de los bienes y activos de la Compañía.

No existen préstamos, transferencias, contratos de arrendamiento que hayan sido registrados en los estados contables al 31 de diciembre de 2011. No existen pasivos, ingresos u otros eventos no registrados en relación con operaciones con clientes, proveedores y empleados.

Los estados financieros, sus notas y anexos adjuntos, incluyen todas las exposiciones necesarias para una presentación razonable de la situación financiera y de los resultados de las operaciones de la Compañía de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y las disposiciones exigidas por la legislación o reglamentaciones a las cuales está sujeta la Compañía.

Se ha indicado los hechos importantes en relación a que no se ha conocido casos de fraude o de sospechas del mismo que puedan afectar a la compañía.

No se conoce la existencia de irregularidades implicando a miembros de la Administración o empleados que desempeñen funciones importantes dentro del



sistema de control interno contable o cualquier irregularidad involucrando a otro personal que podrían incidir significativamente sobre los estados financieros.

Cumplimiento de leyes y regulaciones

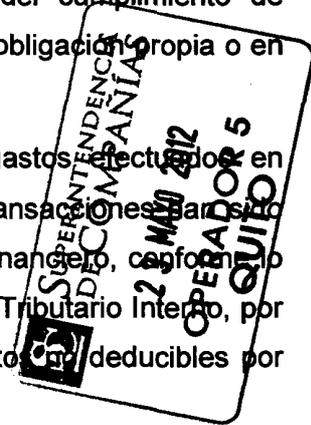
Se ha dado cabal cumplimiento con requerimientos de las autoridades reguladoras sobre los estados financieros, administrativos, Servicio de Rentas Internas SRI; y, Seguro Social IESS.

Cumplimiento Tributario

La provisión para impuestos, reflejada en el Balance General, la estimo adecuada para cubrir cualquier impuesto adicional resultante de los exámenes efectuados. Tampoco existen juicios o reclamos impositivos que pudieran ser exigibles y que deban ser expuestos de acuerdo a las normas ecuatorianas de contabilidad.

Me considero responsable por la exactitud y veracidad de los datos que contienen nuestras declaraciones tributarias, así como del cumplimiento de nuestras obligaciones tributarias como sujetos pasivos por obligaciones propias o en calidad de agentes de retención o percepción de tributos

Durante el año 2011, no se han registrado costos o gastos efectuados en efectivo, cuyo monto sea de US\$ 5.000 o más. Dichas transacciones han sido realizadas siempre a través de Instituciones del Sistema Financiero, conforme lo establece el artículo 24 del Reglamento a Ley de Régimen Tributario Interno, por lo tanto no se generaron para el ejercicio fiscal 2011, gastos deducibles por este concepto.



Desempeño de la empresa

Reporte General desarrollo Comercial de la Operación Año 2011

El año 2011 fue el segundo año de operaciones comerciales de Biotoscana Ecuador. El resultado final al cierre del año 2011 alcanzó ventas por USD\$ 1.5 millones y una utilidad de \$ 71,000 dólares lo cual representa un crecimiento frente al año 2010 en ventas del 28% y en utilidad del 56%. Este resultado

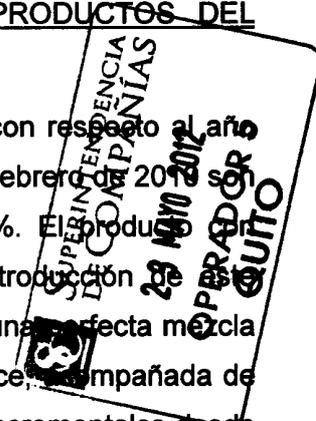
además de representar un crecimiento muy importante tiene el componente significativo de haberse logrado con los mismos productos del año anterior sin contar con ningún producto nuevo. Todo el crecimiento fue producto de la gestión comercial en términos de promoción, distribución y generación de demanda de los medicamentos.

Durante el período de este segundo año se continuó de manera constante y acelerada en el proceso de consolidación de la empresa. La consolidación se fundamentó en cuatro pilares; 1. Crecimiento de las ventas de todos los productos del portafolio 2. Estructuración del equipo comercial y sus actividades de promoción y venta 3. Refuerzo y reingeniería de la estructura administrativa con énfasis en los procesos financieros y de control 4. Manejo de los asuntos regulatorios para la obtención de nuevos registros sanitarios y adelantamiento de las diligencias y documentación relacionada con la obtención de acuerdos ministeriales de precio para fijar precios.

CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE TODOS LOS PRODUCTOS DEL PORTAFOLIO

todos los productos presentaron crecimiento en las ventas con respecto al año 2010; Encifer creció 510%, Levotiroxina creció 3% (Enero y Febrero de 2011 son venta de 2009), Imuran creció 39% y Streptase creció 73%. El producto con el mejor desempeño comercial fue Encifer. El éxito de la introducción de este medicamento en el mercado ecuatoriano se fundamentó en una perfecta mezcla de promoción médica impactante con alta frecuencia y alcance, acompañada de una alta y rápida distribución que permitió capitalizar ventas incrementales desde el primer mes de lanzamiento. La promoción médica se enfocó en destacar los beneficios del uso del producto en la corrección de las anemias crónicas ferroprivas en los pacientes que sufren de enfermedad renal crónica. Al final del primer semestre se había logrado introducir el producto y por tanto desplazar a su principal competidor Venofer en más del 80% de las unidades renales de diálisis del país.

La venta y la distribución exitosa de nuestro producto en las unidades de diálisis fue el puntal clave para lograr el crecimiento de las ventas. El éxito del producto



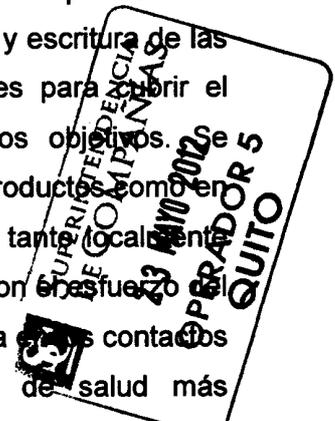
se complementó de manera extraordinaria con la ganancia de la subasta corporativa con lo cual se aseguraron ventas por USD 370,000 dólares para los siguientes dos años distribuidos en las distintas instituciones públicas del país.

En cuanto a los otros productos, se dio mayor continuidad y consolidación al proceso de visita promocional médica en especial para Levotiroxina y Streptase. Como complemento se realizaron durante todo el año actividades de promoción y educación dirigida a los dependientes y administradores de droguerías con el fin de impulsar la recordación de marca y rotación de los productos directamente en el punto de venta.

ESTRUCTURACION DEL EQUIPO COMERCIAL Y SUS ACTIVIDADES DE PROMOCION Y VENTA

Como parte fundamental de la consolidación de la operación durante este año se terminó de estructurar organizacionalmente el grupo comercial, definiéndose claramente los dos equipos; Sierra y Austro con sus respectivos gerentes distritales, representantes de promoción médica y representantes de promoción a farmacias. Durante este período se avanzó en la determinación y escritura de las funciones, rutas de trabajo, análisis y cambios de actividades para cubrir el campo de manera más eficiente y enfocada para lograr los objetivos. Se realizaron múltiples jornadas de capacitación médica tanto en productos como en patologías y se participó en congresos médicos de gran nivel tanto localmente como en una ocasión en Europa. Todo lo anterior en conjunto con el esfuerzo del equipo para seguir alcanzando una mayor cobertura y frecuencia en los contactos con médicos y personal paramédico en las instituciones de salud más importantes del país ha generado una mayor recordación y reconocimiento de nuestros productos y por ende un incremento en la generación de demanda lográndose los objetivos propuestos.

Se incorporó a la estructura organizacional comercial la posición de asistente de mercadeo. Con el ingreso de este colaborador se dio inicio a la centralización y coordinación de todos los procesos de apoyo para la generación de demanda; material científico, literaturas médicas, participación en congresos, elaboración y



seguimiento a los planes de mercadeo y elaboración de gimmiks y promocionales para las farmacias y hospitales.

REFUERZO Y REINGENIERIA DE LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA CON ENFASIS EN LOS PROCESOS FINANCIEROS Y DE CONTROL/AUDITORIA

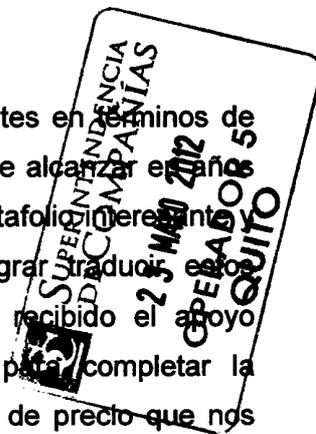
El refuerzo y reingeniería de la estructura administrativa tuvo énfasis en los procesos contables, de control y auditoría y de planeación financiera. Ante los cambios de accionistas y nuevas exigencias corporativas fue preciso llevar a cabo durante todo el año múltiples y extensos análisis de índole financiero y de auditoría para estar armonizados con el resto de países Biotoscana de Latinoamérica. Se realizaron exitosamente todos los informes y auditorías y se manejaron las finanzas impecablemente de tal manera que se cumplió con todas las obligaciones y se consiguió obtener el apoyo del nivel central para cerrar el año con un resultado positivo mediante el apoyo económico. En palabras coloquiales, tras una tarea titánica se ha puesto la casa en orden.

ASUNTOS REGULATORIOS Y FIJACION DE PRECIOS

Durante el 2011 se empezaron a cosechar triunfos importantes en términos de obtención de registros sanitarios que estuvieron imposibles de alcanzar en años pasados. Esto nos ha permitido empezar a conformar un portafolio interesante y competitivo pero infortunadamente no ha sido posible lograr traducir esos registros sanitarios aprobados en ventas pues no hemos recibido el apoyo oportuno y decidido de parte de nuestros proveedores para completar la documentación necesaria para lograr un acuerdo ministerial de precio que nos permita comercializar nuestros nuevos productos.

Los nuevos registros sanitarios obtenidos son: Factor VIII de 250UI, Factor VIII de 500UI, Tetanogama, Levotiroxina, Imuran, Bleocip y Etosid.

El futuro luce promisorio en términos del grupo de productos que entrarán al portafolio tras lograrse los registros sanitarios en los próximos 18 meses.



Finalmente deseo expresar mi agradecimiento a todos los colaboradores de la empresa sin los cuales no estaríamos con los resultados que se ha expuesto, en especial al liderazgo de nuestro Gerente Comercial Dr. Fernando Coral, quien ha logrado concretar las metas propuestas para este año.

Una vez mas mi agradecimiento a los señores Accionistas por la confianza en mi depositada.

Atentamente,



Hernán E. Marín Proaño
Gerente General
BIOTOSCANA ECUADOR S.A.

