

INFORME DE GERENCIA

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 no hayan sido registrados en los estados contables al 31 de diciembre de 2012. 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

Desgraciadamente no se ha tenido de los representantes de los accionistas en el exterior para que se nos envíe la información necesaria a fin de presentar a las entidades tanto al SRI como a la Superintendencia de Compañías por lo que no se ha dado cabal cumplimiento con requerimientos de las autoridades reguladoras sobre, información administrativas, Servicio de Rentas Internas SRI y Superintendencia de Compañías, Estamos al día con nuestras obligaciones con el 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 obligación propia o en calidad de agentes de retención o percepción de tributos

Durante el año 2012, 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 2012, gastos no deducibles por este concepto.

Reporte General desarrollo Comercial de la Operación Año 2012

El año 2012 fue el tercer año de operaciones comerciales de Biotoscana Ecuador. El resultado final al cierre del año 2012 alcanzó ventas por USD\$ 2,159,735 y una utilidad de USD\$ 89,000 dólares lo cual representa un crecimiento frente al año 2011 en ventas del 47% y en utilidad del 12%. Este resultado además de representar un crecimiento muy importante frente al año anterior tiene el componente significativo de haberse logrado pese al desabastecimiento durante 5 meses del año de Levotiroxina en sus dos presentaciones y 8 meses sin Inmuran dos de los cinco productos del portafolio que representaban en el presupuesto el 32% de la venta total. El crecimiento por encima del 100% en las ventas de Encifer logradas por licitación pública lograron compensar en parte la pérdida de venta de los products desabastecidos en conjunto con una intensa y enfocada gestión comercial en términos de promoción, distribución y generación de demanda de los medicamentos que fueron abastecidos regularmente.

Durante este tercer año, por causa de los problemas de desabastecimiento de los principales productos no pudo continuarse de manera constante y acelerada el proceso de consolidación de la operación de la empresa pues el enfoque de desarrollo y crecimiento tuvo que cambiarse por acciones reactivas tanto administrativas como comerciales para compensar los problemas de desabastecimiento. La respuesta del equipo administrativo y comercial ante la contingencia fue tan extraordinariamente buena que al final del ejercicio anual las

ventas logradas fueron USD 500,000 dolares más que el año anterior con el portafolio completo.

INTRODUCCION DE PRODUCTOS NUEVOS

Durante el segundo semestre del 2012 se adicionaron al portafolio tres nuevos productos habiendose presentado a la comunidad médica y al mercado en general de manera austera pero enfocada acorde con sus características e indicaciones. Estos fueron; Tracleer 62.5 mgs, Tracleer 125 mgs, Agrastat 12.5 mg y Sandoglobulina de 6 gr. Las ventas alcanzadas respectivamente fueron; Tracleer USD\$ 108,000 , Agrastat USD\$ 139,000 y Sandoglobulina USD\$ 102,000. La aceptación por parte de los médicos de las correspondientes especialidades fue muy buena.

RETIRO DEL MERCADO DE STREPTASE

Por decisión unilateral del fabricante CSL y sin notificación previa se realizó una modificación a la fórmula original de Streptase. Ese cambio forzó localmente la pérdida del registro sanitario vigente ya que al caducarse en Octubre no se podía renovar con el trámite simple normal y por tanto habría que entrar en el proceso de conseguir un registro nuevo. Este largo proceso y el hecho de estar el producto en vías de retiro definitivo del mercado mundial por parte de CSL precipitó la discontinuación del mismo en el mercado de Ecuador. La consecuencia comercial fue la pérdida de alrededor de USD 200,000 dolares de venta potencial para el año 2013.

CAPACITACION DEL EQUIPO COMERCIAL Y SUS ACTIVIDADES DE PROMOCION Y VENTA

Este período de ventas caracterizado por desabastecimiento de productos claves obligó a la fuerza de ventas y promoción a trabajar contingentemente casi todo el año y por tanto se agudizaron las acciones de seguimiento y control por parte de los jefes de distrito; constante evaluación a funciones promocionales enfocadas, rutas de trabajo, análisis y cambios de actividades para cubrir el campo de manera más eficiente y aseguramiento del logro de los objetivos. Se realizaron jornadas de capacitación médica en los productos nuevos, Tracleer, Sandoglobulina y Agrastat y las patologías para las que están médicamente indicados. Se participó en el congreso médico internacional de Tracleer realizado en Medellín Colombia habiéndose patrocinado a diez especialistas claves líderes de opinión en Cardiología y Neumología de todo el país. Lo anterior en conjunto con el esfuerzo del equipo para lograr el posicionamiento médico al tiempo que se alcanzaba una mayor cobertura y frecuencia en los contactos con médicos y personal paramédico

en las instituciones de salud más importantes del país dió inicio a una buena comercialización.

Se progresó satisfactoriamente en la producción centralizada y coordinación de todos los materiales de mercadeo para apoyar 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

En el aspecto administrativo se mantuvo énfasis en mejorar y hacer más eficientes los procesos contables, de control y auditoría y planeación financiera. 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 y poder quedar conectados con el nuevo sistema central. Para ese fin recibieron capacitación en casa matriz la gerente financiera y la contadora además de haber tenido el apoyo constante del nivel central. 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 recibió un reporte satisfactorio de cierre de año fiscal por parte de los auditores oficiales de la empresa Baker & Tilly.

ASUNTOS REGULATORIOS Y FIJACION DE PRECIOS

Los nuevos registros sanitarios obtenidos son: Agrastat, Tracleer y Sandoglobulina

El Gerente General agradece la colaboración de todos los empleados y colaboradores de la compañía, así mismo hace extensivo su agradecimiento y felicitación al señor doctor Fernando Coral, Gerente Comercial, por su brillante don de liderazgo con lo cual se ha logrado concretar metas propuestas del presente año.



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