

Quito, 10 de abril del 2015

Señores Socios
LABORATORIOS EUROSTAGA S.A.
Presente.-

De conformidad con los Estatutos de la empresa, y como obligación determinada en las Leyes ecuatorianas a través de la Superintendencia de Compañías, y como obligación propia mía, me permito poner a consideración de la Junta General de Accionistas el presente informe de gerencia, sobre las actividades más importantes que se han desarrollado durante el ejercicio económico del 2014 y que han incidido directamente en sus resultados.

Para tener un ordenamiento del presente informe lo dividiré en tres temas que considero los más importantes.

1. - Administrativo **2. - Económico** **3. - Comercialización**

1. - ADMINISTRATIVO: Durante el año 2014 la empresa estaba constituida por 7 personas en el área administrativa y 16 en la parte comercial. Es importante señalar, que en todos los departamentos de la empresa se mantienen los archivos perfectamente organizados y foliados, por lo que cualquier documentación que se requiera por parte de los socios de la empresa, principalmente de los documentos contables que sirven de soporte a los Estados Financieros que fueron entregados por la secretaría a cada uno de los socios, y se encuentran a su disposición en nuestra oficinas.

2. - ECONOMICO: Durante el ejercicio económico 2014 se generaron ingresos por el valor de US\$ 2.683.967,42 lo que significa un incremento en relación al ejercicio 2013 del 43,5%. Este incremento en las ventas y todas las gestiones realizadas para optimizar los gastos generó una utilidad antes de impuestos de US\$ 29.295,30.

3. - COMERCIALIZACION: La empresa durante el año anterior realizó la actividad en la parte comercial directa con productos propios desde el mes de enero. Este año se comercializó los productos lanzados al momento sin novedad.

En el mes de marzo pudimos comenzar la comercialización de nuestros productos Secufem, Mileva 35, Darisec, Femorel IV y Total Magnesiano E, ya que recibimos los acuerdos ministeriales de precios en este mes.

El trabajo que se ha venido realizando con enfoque en la visita médica y en visita de impulsación en farmacias. Debido a que contamos con varios distribuidores como

Quifatex S.A y Difare S.A., hemos podido concentrarnos más en una parte clave del negocio, la visita médica. Esto hemos venido realizándolo con mucho éxito todo el año.

Con el lanzamiento de cinco productos durante el 2014, pudimos enfocarnos también en el posicionamiento y fortalecimiento de nuestros productos antiguos, dejando como resultado un crecimiento estable de nuestros productos lanzados desde el 2008.

Lamentablemente sufrimos un decrecimiento en el negocio institucional de Haemacel, debido a la falta de producto. Este fue un motivo para no haber alcanzado un mejor resultado.

Es todo cuanto tengo que informar, cualquier aclaración y/o ampliación al presente informe favor comunicarme y procederé inmediatamente a satisfacer sus requerimientos.

Atentamente,

Rüdiger Strunck Maldonado
GERENTE GENERAL

R. Strunck