

Cuenca, 23 de abril del 2010

Señores Accionistas:

Como ustedes saben el año 2009 ha sido un año bastante complicado para todas las empresas del país por que pasamos por un proceso de recesión mundial, principalmente por muchos factores externos.

Sin embargo les informo que los esfuerzos realizados por esta administración han estado enfocados en la consecución de más ingresos para la compañía a través del aumento de sus ventas e incremento de productos y principalmente la incorporación de nuevo productos al mercados, analizando competidores y de esta manera poder llegar a posesionarnos en grandes cadenas.

El año 2009 estuvo marcado por un importante cambio, en lo que se refiere a la parte administrativa, adicionalmente se ha incorporado un nuevas personas al equipo del area administrativa y en el área de ventas de las oficinas de Quito, Guayaquil y Cuenca, para la nueva línea de productos naturales.

Los resultados de las ventas netas con estas antecedentes en el año 2009 han sido de 937.063,04 lo que representa que una ligera reducción de 5,7% con respecto al año 2008, esto lo podemos recalcar que se debe a que hemos trabajado con nuevos productos, este año 2009 nueva ha sido una siembra que la veremos reflejadas en el incremento de ventas del próximo año.

Las principales metas trazadas por esta administración han sido conseguir e incrementar el número de productos, teniendo como limitante la consecución de registros, pero aun como estos limitantes se ha logrado conseguir nuevos registros.

En este año 2009 no se pudo lograr el objetivo de toda empresa que es obtener utilidad, pero esto lo podemos explicar por cuanto se ha tenido que realizar grandes gastos e inversiones fuertes necesarios para el ingreso de nuestros productos al mercado que es muy complicado y difícil.

La participación de nuestra compañía en el mercado es cada vez mas importante puesto que hemos innovado en la oferta cada vez mas variada de nuevas líneas y a precios muy

competitivos complementando con una eficiente atención directa y personalizada a nuestros clientes. En la división de productos naturales se ha logrado introducir los productos a través de nuevos distribuidores y pronto estaremos en mercados grandes y de esta manera cumplir todas las metas trazadas. El equipo de vendedores también ha sido constantemente capacitado y evaluado para que responda a las exigencias del mercado.

Cabe destacar que la compañía a recurrido al apalancamiento bancario para el desarrollo de sus actividades puesto que la mayoría de sus ventas son a crédito y los plazos que se manejan con los distribuidores son mayores a 90 días, en cambio nuestras compras que son con proveedores del exterior cuyas exigencias son de contado, o pagos confirmados para realizar los despachos.

Para terminar quiero agradecerles a todos ustedes señores accionistas y colaboradores de esta empresa por que día a día han demostrado su entrega y su constante esfuerzo para llegar a cumplir nuestras metas y nuestros objetivos, los cuales son de mutuo beneficio.

Atentamente,

BPharma Cía. Ltda.
LATAM

Sr. Hernan Rodas Espinoza

GERENTE

BPHARMALATAM CIA. LTDA.