

Cuenca, 20 de abril del 2009.

Estimados Accionistas:

El año 2008 ha sido un año complicado para todas las empresas del país, principalmente por factores exógenos y una marcada inflación que en el mes de agosto llegó a bordear el 11%. A pesar de nuestra economía dolarizada.

Sin embargo los esfuerzos de esta administración han estado enfocados en la consecución de más ingresos para la compañía a través del aumento de sus ventas y el aumento del portafolio de productos y principalmente la incorporación de nuevos mercados.

El año 2008 estuvo marcado por un importante cambio, en lo que se refiere a lo administrativo, puesto que la gerencia la asumí a partir del mes de 08 de octubre del 2008. Adicionalmente se ha incorporado un nuevo equipo en el área administrativa y en el área de ventas de las tres oficinas de Quito, Guayaquil y Cuenca, para la línea de equipos y de visita médica.

Los resultados de ventas netas con estas nuevas incorporaciones han sido de \$ 993.888,55 lo que representa un incremento de 713% con respecto al año 2007 y en el siguiente año esperamos se incrementen, puesto que el equipo de ventas tiene un potencial aún mayor al demostrado hasta el momento.

Los principales retos de esta administración han sido conseguir aumentar el número de productos tanto de equipos como de productos farmacéuticos, teniendo como limitante la consecución de registros sanitarios, trámite que demanda una exagerada espera y cuantiosos recursos económicos. Aún con estos limitantes se a logrado conseguir nuevos registros y por supuesto con esto la oferta de más productos al mercado.

Las utilidades del período antes de participación de trabajadores e impuestos son \$ **10.526,8**, cifra un tanto modesta con respecto a las ventas pero se explica por el propio crecimiento de la empresa y los ingentes gastos que demanda el ingreso a un mercado muy competido como es el de fármacos. Además es una cifra muy superior a la conseguida en el año fiscal inmediatamente anterior. Básicamente esto se logra por el incremento del

volumen de ventas. La administración a considerado como una política importante la inversión en el registro de marcas y nuevos registros sanitarios para lo cual se ha contratado una asesoría permanente para conseguirlo.

La participación de la compañía en el mercado de aparatología es cada vez más importante puesto que hemos innovado en la oferta cada vez más variada de nueva tecnología a precios muy competitivos complementado por un eficiente servicio técnico y de repuestos. En la división de farmacología se a logrado introducir los productos a través de nuevos distribuidores y pronto estaremos en mercados como la sierra norte y centro donde anteriormente no nos había sido posible la venta por falta de un equipo de visita médica y un distribuidor capaz de cumplir todas las expectativas. El equipo de visitadores a médico también ha sido constantemente capacitado y evaluado para que responda a las exigencias de un mercado marcado por el conocimiento científico.

Cabe resaltar que la compañía a recurrido al apalancamiento bancario para el desarrollo de sus actividades puesto que la mayoría de sus ventas de equipos son a crédito y los plazos que se manejan con los distribuidores de fármacos son mayores a 90 días, no así nuestras compras que son de proveedores del exterior cuyos exigencias son de contado.

Finalmente mi agradecimiento para todos los señores accionistas y colaboradores de la empresa por su constante esfuerzo para el desarrollo de nuestras metas.

Sr. Hernán Rodas Espinoza



BPHARMALATAM CIA. LTDA.

Gerente