

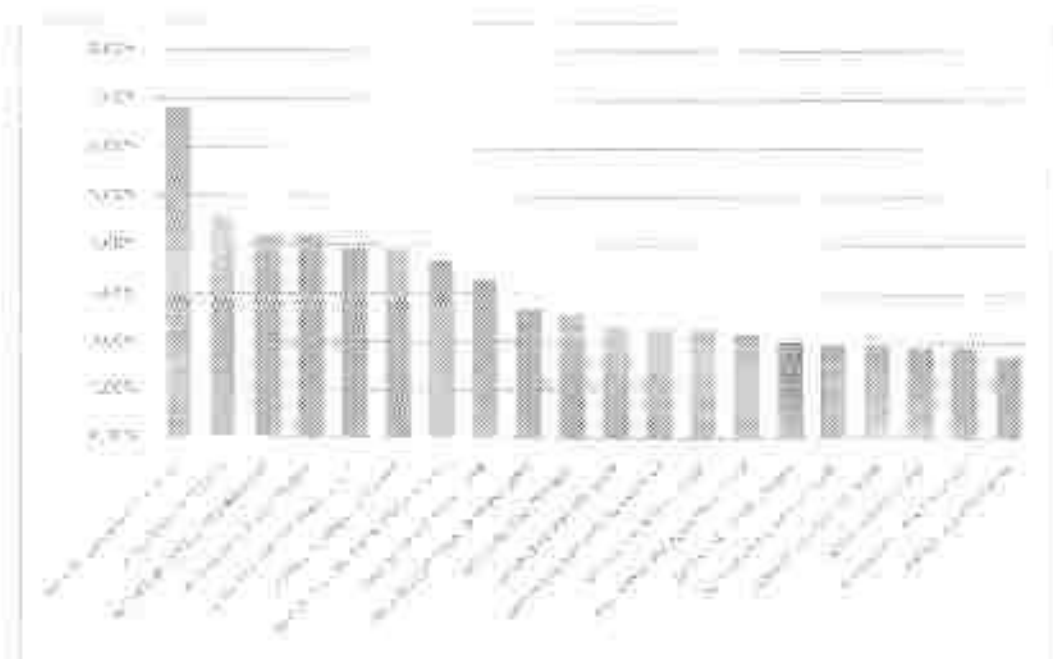
INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2015

Estimados Accionistas, la presente tiene por objeto comunicar las principales actividades suscitadas en el período comprendido entre enero y diciembre 2015.

El propósito de quienes conformamos LIRA es la de continuar aportando al crecimiento continuo de nuestro país y nuestra querida Empresa. El año 2015 fue un año caracterizado por un decrecimiento del (-0.24%) en el monto de ventas en dólares comparado con el 2014 lo cual nos dejó en desventaja frente al objetivo trazado para lograr un crecimiento sostenido anual proyectado del 17% hasta el 2020. Cabe indicar que dichos objetivos fueron planteados y alineados en la Planificación Estratégica acertadamente contratada para conducir a la empresa en una sola visión: el propósito de llegar a 4M en el 2020. En dicho estudio se tomaron como referencias crecimientos de años anteriores de los cuales se llegaron a cifras promedio de 19% anual. Los principales inconvenientes para evitar distantes de los objetivos tienen que ver con factores externos, como la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional y la apreciación del dólar que han impactado en la economía del país afectando principalmente a nuestro negocio en el último trimestre del año. Entre los factores principales de la desaceleración, también debemos considerar el decrecimiento en las compras del sector público a través de nueva modalidad (ofertas públicas), dicha circunstancia repercutió en un despirote de nuestro distribuidor institucional con un (-37.25%).

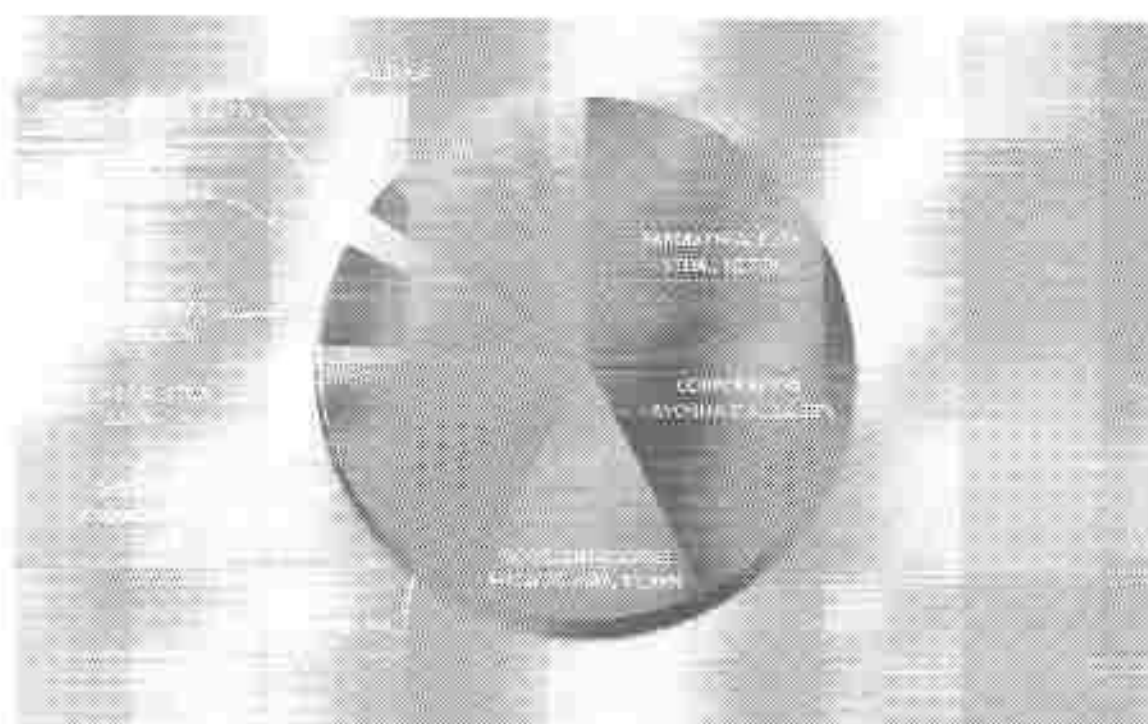
La Empresa logró una venta total anual por USD 1793,335.78 con participación de sus principales clientes y proveedores presentados siguientes cuadros:

RANK	CLIENTES	VALORES	% PART.
1	FARMACIA LIRA	\$ 333,763.41	18.73%
2	CORPORACION FAVORITA C.A	\$ 291,962.42	16.38%
3	REPRESENTACIONES MEDICAS IBA	\$ 213,586.83	11.98%
4	FARMACIAS Y COMERCIOS DE ME	\$ 115,141.40	6.48%
5	DISTRIBUIDORA FARMATUNICA ECU	\$ 90,989.06	5.10%
6	EL MELAH C.A. LTDA.	\$ 85,254.04	3.69%
7	TELFONON Y VENTAS ELLEVENT S	\$ 55,333.58	3.19%
8	PROCESADORA NACIONAL DE ALIMEN	\$ 38,463.70	2.19%
9	ECONOFARM S.A	\$ 35,002.39	1.97%
10	PROCEINFORMED S.A	\$ 32,259.32	1.82%
11	MFGA SAN LAMARIA S.A.	\$ 28,615.29	1.60%
12	ARTOPHINA ALIMENTOS S.A	\$ 25,007.15	1.40%
13	HOSPITAL DE LOS VALLES S.A. HO	\$ 24,404.27	1.37%
14	CONCUNAC.A.	\$ 21,905.69	1.23%
15	DISTRIBUCIONES 2001	\$ 19,772.00	1.11%
16	HOJERA Y DROGUERIA S.F.MARIA C.A	\$ 18,426.45	1.03%
17	GUTIERREZ GONZALEZ JIMF	\$ 16,190.00	0.91%
18	HOSPITAL DE ESPECIALIDADES EUG	\$ 14,392.84	0.81%
19	IZAPALTA FARMACIA HUGO INOVAM	\$ 12,651.97	0.71%
20	EL PROLINTACIONES MOLINA HERRER	\$ 12,043.20	0.68%



Con estas cifras y cuadros queremos indicar la importancia que tienen los participantes citados (Clientes - Producción) dentro de la empresa y la necesidad de generar mayor colectura comercial. Por tal razón desde Septiembre de 2015 se contrataron dos coordinadores con experiencia en la industria para organizar, planificar, buscando nuevas plazas comerciales, enfocados principalmente en buscar distribuidores locales en ciudades importantes del país, no ha sido fácil encontrar dichos socios estratégicos debido a la situación económica del país, la incertidumbre, el freno a la inversión a limitado nuestra idea, no obstante hemos logrado una mínima expansión en la zona de Guayaquil, logrando sembrar nuestro producto y darnos a conocer en un mercado que estaba saturado de productos locales. Seguiremos en esta línea de expandir la marca sobre todo en la región costa. Por otro lado la necesidad de implementar un Departamento de Investigación y Desarrollo que nos permita seguir generando productos novedosos que llenen las expectativas de los futuros clientes y que complementen la gestión de expansión de la empresa, llegando a nuevos nichos de mercado en otras ramas de negocio.

El 2015 fue un año difícil en el ámbito laboral, tuvimos que afrontar momentos delicados en el sentido de ser víctimas de un grupo de trabajadores que estaban de una forma organizada perjudicando a la empresa con la adulteración de productos en sus concentraciones con el fin de disminuir la cantidad real de fabricación de los productos y con eso poder hurtar productos adulterados en su fórmula, con este modus operandi este grupo de trabajadores vendió nuestros productos al mercado dando como resultado la queja generalizada de nuestros clientes por la calidad presentada en los productos adulterados. Situación que se le identificó a tiempo logrando desvincular al personal implicado de los adulterios presentados al



Los Principales productos según su participación en las ventas 2015 son:

RANK	PRODUCTO		TOTAL VALORES	% PART.
1	ALCOHOL ANTISEPTICO 72% 1000ML	\$	121,317.61	48.81%
2	SUERO FISIOLOGICO 120ML	\$	83,557.57	33.00%
3	ALCOHOL ANTISEPTICO 72% SPRAY 500ML	\$	74,817.41	29.99%
4	ALCOHOL ANTISEPTICO 72% 500ML	\$	70,612.87	28.00%
5	SUERO FISIOLOGICO 100,50ML C/2005IF.	\$	70,670.11	28.02%
6	ALCOHOL GUMIHEO 72% 1000ML	\$	70,089.23	27.92%
7	SPRAY DERMICHEMA DERMATOLOGICA 1000ML	\$	65,689.91	26.00%
8	AGUA OXIGENADA 10 Vol. 120ML	\$	48,687.75	19.30%
9	TRAVLON SOLUCION COMPLETA RACIO 120ML	\$	46,029.06	18.30%
10	LOT FORM REDUCTOR 400G	\$	46,443.84	18.61%
11	ALCOHOL PORTAVUE 50% GALON	\$	41,585.91	16.39%
12	TRAXIXIDINA JABONOSA 2% 1000ML c/2	\$	40,931.51	16.30%
13	ALCOHOL GUMIHEO 72% 500ML	\$	40,371.75	16.17%
14	TRAXIXIDINA HIDROALCOHOLICA 2% 120	\$	39,077.39	15.60%
15	ALCOHOL GEL 500ML - Alcohol	\$	36,129.08	14.51%
16	ALCOHOL ANTISEPTICO 72% 100ML	\$	35,356.80	14.25%
17	TRAXIXIDINA SOLUCION 10% 120ML	\$	34,977.03	14.10%
18	SUERO FISIOLOGICO 600ML	\$	34,367.36	13.90%
19	TRAXIXIDINA SOLUCION 10% GALON	\$	31,027.00	12.40%
20	SUERO FISIOLOGICO 500ML	\$	30,342.03	12.20%

Un suceso de Trabajo se generó un problema legal con una de las trabajadoras donde exigía una indemnización que fue solucionado con una propuesta económica presentada en el mismo Ministerio en la autorización y aceptación de un juez competente

Desde Mayo 2015 hemos afrontado el mayor problema legal dentro de la historia de LIRA, una denuncia presentada por un cliente desencadenó en un proceso administrativo donde se quería acusar a nuestro producto Suero Fisiológico que no ni de estar contaminado con una bacteria. Simplificando el proceso entramos a la defensa con nuestro abogado, entre médicos, abogados y peritos, terminamos el 2015 con el proceso abierto, la autoridad competente debía decidir sobre todos nuestros alegatos, en el cual hemos demostrado con un sin número de pruebas que es IMPOSIBLE que nuestro producto salga del laboratorio contaminado. Todas las pruebas e incluso las versiones en las audiencias determinaron que la contaminación del producto se dio en la misma institución que fue la que nos denunció. Todo parece ser que eso pasa como todo que vas con alguien que no quiere hacer daño. Estamos vigilantes de esta situación para evitar el perjuicio moral que nos quieren provocar.

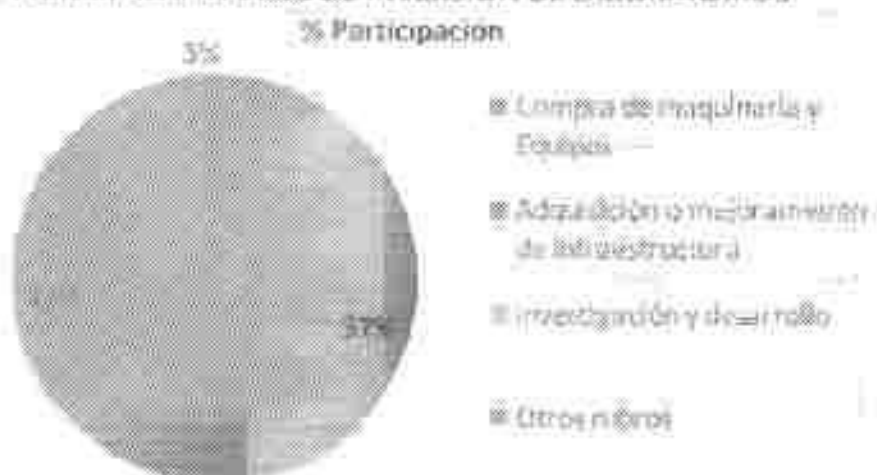
Fue otro año seguimos a la espera de nuestra certificación BPM, certificación clave para seguir con nuestras propuestas de crecimiento y evolución como empresa. Con fecha 31 Diciembre se ingresó nuevamente la carpeta para iniciar el proceso de la certificación, con la mala noticia que la Química Responsable no puede ejercer la representación y esta situación nuevamente interrumpe nuestro proceso de certificación. Se hicieron gestiones para dar una solución inmediata sin tener los resultados esperados, ya que el título de la Dta. no es válido y aceptado por el Arca, con esto nos detiene toda el proceso hasta conseguir la Química e Bioquímica farmacéutica que nos representa.

Dentro de todas las inconvenientes existen hechos positivos que nos ayudan a equilibrar las situaciones adversas y nos permiten mejorar la balanceación de todo positivo de la empresa, entre estos puntos tenemos la inversión que se viene implementando en la planta en máquinas, equipos, etc. transformaciones que dan resultados al tener procesos más industrializados mejorando nuestra producción. Los equipos implementados fueron empezando desde un sistema de recepción de materia prima Alcohol Étilico de una capacidad de 1000lt. luego construido en acero inoxidable apto para la industria farmacéutica. El sistema cuenta con accesorios rápidos que permiten recibir el producto sin desperdicio optimizando el tiempo de recepción, la conexión entre los campos y los puntos de abastecimiento internos, para la producción se ha implementado a través de tubería de acero inoxidable manipulada por una bomba de 0.5hp que permite tener la materia prima en los diferentes puntos sin contaminación y de una forma eficiente y rápida, mejorando la preparación principalmente de las lotes de producción de nuestra principal línea de productos Alcohol Antiséptico. A esto también se complementa con una línea de tubería en acero inoxidable por donde transportamos el Agua Purificada material indispensable para nuestros procesos que trabaja de la misma manera, llega a las salas de producción impulsado por una bomba desde la sala de purificación de agua, lo que evita el contacto de las tuberías con el producto, se eliminaron todas mangueras, sistemas que limitaban a nuestra técnica en espacio y tiempos. Se adquirieron durante el año varias máquinas como llenadoras, tapadoras,

inquietudines para mejorar las prestaciones, tiempos y sobre todo hacer a la empresa de equipos automatizados que permitan disminuir contaminación, reduciendo el contacto directo laboral con los mismos.

En base al último punto abordado la Gerencia sugiere a los accionistas seguir invirtiendo en equipos automatizados de producción que representen un producción mas eficiente y limpia, bajo este comentario en función de la tendencia de la industria dónde se enfocó según AIFA Asociación de Laboratorios farmacéuticos del Uruguay que la mayor inversión se da en compra de maquinaria y Equipos. Adicionalmente se sugiere la inversión en el segundo rubro más importante de la estadística que es mejoramiento de la infraestructura, ya que actualmente la misma se encuentra limitada en varios ámbos.

PRINCIPALES RUBROS DE INVERSIÓN DE LABORATORIOS



Es importante indicar que mediante Junta General de Accionistas el 2 de Julio 2015 el Socio mayoritario Jaime Sadra Cabotán con 17600 acciones procedió a donar una parte de sus acciones a favor de: Hilda García Pasquel 1600, Sólana Cristina Saona García 4000, Hilda Valeria Saona García 6000, Jaime Rodrigo Saona García 4000, María Dolores Saona García 4000 acciones de un valor \$1.00. Los trámites fueron finalizados en la Notaría 42 actuando bajo todos los requerimientos necesarios según la Superintendencia de Compañías.

Como pueden ver señores accionistas, estas son los resultados positivos de los balances, donde claramente se ve la eficiencia administrativa que tiene la empresa, que para ser un año complejo la empresa logra utilidades pese al deterioramiento. Es un gusto para la Gerencia General compartir con todos sus socios y/o accionistas colaboradores las utilidades generadas por nuestra empresa en el 2015. El esfuerzo y trabajo en conjunto con los accionistas para lograr objetivos comunes.

Por último la Gerencia General pone a consideración de los accionistas un tema sugerido con el fin de desarrollar el futuro de la empresa:

Sugerencias y Recomendaciones para potencializar al Laboratorio

- Adquisición de Sistemas automatizados de producción, empaque y despacho
- Mejoras y adecuaciones en la Planta Industrial
- Desarrollo del Departamento de Investigación y Desarrollo
- Contratación de personal calificado para áreas clave dentro de la empresa

Agradecemos al personal que conforma los diferentes departamentos de la Empresa y hemos que cada uno de nosotros entreguemos lo mejor dentro de la compañía para juntos lograr los objetivos trazados por el bien común.

Quito, 07 Marzo de 2016



Jorge Sarmiento
Gerente General
Laboratorios LIRA S.A.