

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL AÑO 2016

A LA JUNTA ANUAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Quito, 31 de Marzo de 2017

Señores Accionistas:

OBJETIVOS DE LA EMPRESA:

Nuestro objetivo principal es llegar a ser una empresa moderna y eficiente, que tenga la estructura e instalaciones que permitan obtener los certificados de calidad para poder exportar a los países vecinos y ofrecer los servicios de maquila a las empresas que lo requieran. Adicionalmente a los certificados BPM otorgados por el ARCSA en farma humana y AGROCALIDAD en la parte veterinaria como entidades regulatorias del Ecuador, nuestro objetivo al momento es certificar la planta con INVIMA de Colombia y DIGEMID del Perú.

La empresa trabaja con dos plantas farmacéuticas (Puembo y Pifo) y continúa con sus dos líneas: Veterinaria y Humanos. Seguiremos impulsando con mucho empeño ambos negocios. A continuación los informes de cada una de las líneas:

VETERINARIA

Veterinaria continua siendo un 75% del total de las ventas de JBP, dividido en farmacéuticos, biológicos, exportaciones, mascotas y productos tercerizados. (#1). Es necesario indicarles la importancia de los diferentes proveedores del mercado veterinario. (#1^a). James Brown continúa siendo la empresa líder en Salud Animal con un aproximado del 12% de las ventas del mercado total farmacéutico.

Vale notar la importancia que representan los farmacéuticos dentro de todo el grupo de veterinaria (#2). En biológicos (#3) nos afectó un retraso de 4 meses en el programa de vacunación de la PPC por parte de Agrocaldidad así como los problemas con reacciones en la Triple Bovina, asunto ya corregido. Tenemos un problema serio que resolver por la falta de Huevos SPF. Estamos buscando una solución. En exportaciones (#4) podemos ver un repunte por las acciones que está tomando Sebastián.



Vale indicar que se realizó ventas a Venezuela que no estaban previstas, mayores ventas a Panamá, Perú y Guatemala. (#4ª). Terceros veterinarios (#5) es un área descuidada a la que debemos prestar mayor atención. En la división de Mascotas #6, podemos apreciar las ventas desde el 2013 al 2016. Esta división se conforma de las ventas de farmacéuticos así como Pedigree. El alimento para perros fue severamente afectado por las salvaguardias en las que se subió el arancel de 0 al 45% y es recién este año 2017 en las que se están quitando gradualmente. Las ventas (#7) llegaron a más de \$800.000 en el 2014 y hoy están en la mitad, mientras que en farmacéuticos subió de \$210.000 en el 2013 a \$ 620.000 en el 2016. El tamaño del mercado de alimentos es de mas de 6.000 TM (#7ª). Nos tomaremos este año 2017 para definir el futuro de alimento para perros y de esa división.

Resumiendo el total de la división veterinaria (#8) se aprecia una baja en las ventas en un 8% comparado con el 2015. Aquí afectó la recesión por la que estamos pasando, los efectos del terremoto en Abril y el contrabando por las devaluaciones de nuestros vecinos de Colombia y Perú. Luego de un crecimiento continuo desde el año 2000, este 2016 ha sido el primer año en el que hemos visto una baja en ventas.

Debo indicar que el gerente de área, Carlo Llerena renunció habiendo sido remplazado por Andrés Velásquez desde Agosto de 2016.

Nuevos Productos

Se viene trabajando casi dos años en 6 productos nuevos para la división veterinaria (#9), los mismos que estarán listos para la venta durante el 2017; (#9) estos son el FLUNIXIN antiinflamatorio inyectable; SULTRIM antibiótico de sulfa mas trimetropin; EPRINOMECTINA desparasitante "pour on" contra parásitos internos y externos; ELECTRAVITE PLUS líquido multivitamínico para las aves entre otras especies; SANOCAN baño seco en talco para combatir pulgas, piojos y garrapatas; TILMICOSINA antibiótico inyectable y el FIPROMECA antiparasitario "pour on" con fipronil e ivermectina. Para el sector porcícola esperamos contar con una nueva vacuna contra las neumonías, producto que lo estamos trabajando



junto con una empresa española. Estamos mirando hacia el mercado avícola en formas de antibióticos, vitaminas y desinfectantes / detergentes. El mercado farmacéutico en aves pasa de los \$35 millones de dólares. Vale comentar que nos esta costando mucho esfuerzo actualizar todo lo que es registros sanitarios y documentación con Agrocalidad, quienes están cada día mas exigentes.

HUMANOS, LINEA PROPIA DE JB

Es aquí donde le estamos apostando con fuerza al futuro de la empresa. Esto nos ha obligado a realizar inversiones muy importantes. Luego de la venta de las marcas en el 2012, nos tocó una dura tarea el reiniciar con otra línea propia. (#10) Oficialmente inició sus ventas en Abril de 2015. Ha sido un esfuerzo muy grande entrar nuevamente en las cadenas. Hoy esta división representa apenas un 15% de las ventas de humanos y un 4% de las ventas de la empresa. Las ventas de los productos RX de JB (#12) tienen un mejor desempeño, mientras los OTC (#13) requieren de una dirección aparte con un gerente de experiencia en este sector. No son de visita médica, sino, de promoción en medios masivos así como actividades en los puntos de venta. Vale ver la participación en % de cada una de las marcas propias. (#14). Se destacan Ketol, DigesGas, Tocovit y Migraflash. La importancia de nuestros distribuidores demuestran que Difare, Disfarbe y Sana-Sana son los mas importantes. (#15). El 2017 tuvo un buen inicio (#16) debido a que incrementamos dos vendedores adicionales, a que las marcas van madurando en el mercado y debido al lanzamiento de dos nuevos productos: Neuroyecta Plus 2 ml y Sindlor de 600 mg en cápsula blanda. Se está trabajando en tres productos nuevos (#17) como son el PRIVU, Diproyecta y TioRelax.

La división farma humana sugiere independizar la promoción de los **productos OTC de los RX**, impulsar más SinDlor con la cápsula de 600 mg e impulsar el desarrollo de la suspensión para niños con Ibuprofeno de 40 mg/ml adicionando L-Arginina.

②

HUMANOS, MAQUILA

La venta a clientes (tercerización) de farma humana representa importantes posibilidades de crecimiento. (#18) (#18ª) En JB hemos tomado la decisión de fortalecer la atención a estos clientes ya que tienen una infraestructura en ventas capaces de colocar una gran cantidad de producto. Si bien el incremento durante el 2016 no demostró cifras importantes, la perspectiva de ventas para el 2017 y el futuro es muy prometedora (#19). Se estima un incremento del 47% para el 2017. Se incorpora para Grupo Farma el Ibuprofeno Femmen con 5'000.000 de cápsulas, Difare con dos productos adicionales, Roemmers con 2 productos nuevos, de igual manera para Biomolec; se producirá para Didelsa del grupo Farmaenlace 3 presentaciones de Cloruro de Magnesio y 2 productos adicionales.

SITUACIÓN FINANCIERA

A continuación un resumen de las ventas de la empresa, en la cual se refleja una disminución del 2%. Este valor es moderado debido a las ventas de Farma Humana. (cuadro). Se realizó un análisis del margen bruto, lo cuál nos permite analizar la rentabilidad por cada línea de negocio. (cuadros). Los más frágiles son Mascotas y la línea de Farma Humana propia, ambos tienen motivos con que responder. El valor de préstamos recibidos (\$ 1'800.000,00) y los valores pagados a los Bancos (\$ 1'160.000,00) durante el 2016 (cuadro). Valores (\$ 786.505,00) que se utilizaron en inversiones de edificios, construcciones e instalaciones, maquinaria y equipos durante el 2016.

A continuación se podrá apreciar el Balance General y Estado de Resultados correspondientes al 2016. Se resume lo principal en la Conciliación Tributaria.

Adicionalmente se incluye un cuadro de los Indicadores Financieros.

INSTALACIONES PLANTA

Para cumplir con los planes propuestos de producción, actuales y futuros, se está realizando cambios importantes en la infraestructura física y de personal, sean estos para cumplir con las normas locales de BPM o con los

2

requerimientos de INVIMA / DIGEMID y AGROCALIDAD.
Los trabajos realizados se detallan a continuación:

- se concluye las nuevas áreas de Control de Calidad (fotos)
- se incrementa área para empaque de cremas y geles (fotos)
- instalación nuevos equipos SKY SS-300 para elaboración de cápsulas blandas (fotos)
- sistemas de apoyo crítico: equipo de enfriamiento "chiller" Carrier de 90 TM(foto)
- sistemas de des humidificación, instalación de dos Munters de 2.250 cfm
- instalación de sistemas de aire para área 300
- preparación de área interna 300 para nuevos equipos (pisos, tumbados, túneles, etc.)
- instalaciones eléctricas con nuevo transformador de 460 v

Se estima tener el área 300 lista y funcionando para fines del mes de Mayo 2017.

NUEVAS OFICINAS ADMINISTRACION

Se retomó la construcción de las nuevas oficinas administrativas en Planta Pharma. Dos pisos que nos permitirán estar juntos todo el personal administrativo. Se logró vender las oficinas en Quito en un valor de \$ 590.000,00. Se deberá entregar las oficinas este 30 de Mayo. Hay varios temas a resolver para concluir el pase de oficinas como son mobiliario, transporte, parqueaderos, almuerzos, etc. (fotos)

NUEVOS PROYECTOS

INVIMA nos obliga a realizar un cambio radical. Sacar inyectables veterinarios de la planta PHARMA. Esto involucra la construcción de un nuevo edificio en JB Puenbo.(foto) El costo se estima en unos US\$ 500.000 entre edificios y equipos, valor que podrá ser financiado con el fruto de la venta de las oficinas. Este cambio nos permite ampliar el área humana para inyectables, geles y suspensiones, entre otros.

Quizás lo más crítico es el "Sistema de Agua". Las exigencias en tuberías, válvulas, suelda orbital, certificaciones y validaciones sobrepasan los US\$ 100.000 para cumplir con las exigencias de calidad. (fotos)

Se requiere de una blistera adicional de apoyo para el empaque de cápsulas blandas así como una "cartoneta" para llenado de estuches. Para las instalaciones de Inyectables Veterinarios se necesitan algunos equipos. Ya tenemos una llenadora de viales de origen Alemán.

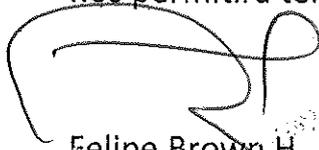
ADMINISTRACION:

Se ha contratado a la Dra. Blanca Santillana, para que nos dirija en la parte de Aseguramiento de la Calidad. Esto es un paso muy importante para nuestros objetivos no solo del Sistema de Calidad, sino, de la estructura que requiere nuestra planta para funcionar como exigen las normas internacionales de farmacéutica. Adicionalmente se ha contratado un profesional como Jefe de Planificación para lograr ser mas eficiencia en el manejo de inventarios y logística coordinando presupuestos con producción (MP/ME/PT).

Se ha realizado inversiones importantes en personal y equipos para Control de Calidad y Aseguramiento. Hemos incrementado el personal técnico de 30 a 42 personas, mientras el personal obrero ha permanecido en lo mismo.

A pesar de todas las adversidades que acechan a la industria, sobre todo relacionadas a la carga de impuestos y regulaciones que nos impone el gobierno y las autoridades locales como bomberos y Municipio, y la difícil recesión que enfrenta la economía del país, hemos continuado realizando inversiones e impulsando cada una de las áreas de la empresa, siempre buscando como hacer mejor las cosas.

Agradezco su paciencia en permitirnos lograr este objetivo ya que esto nos permitirá tener una de las mejores industrias del Ecuador.



Felipe Brown H.
Gerente General

James Brown Pharma C.A.