

Informe de Gerencia General a la Junta de Accionistas correspondiente al año 2017

Quito, 14 de mayo de 2018

Señores Accionistas:

Pongo a su consideración el presente informe de gerencia, el cual resume las gestiones realizadas por parte de la administración durante el ejercicio económico 2017.

El objetivo principal de la empresa sigue y seguirá siendo el de mantenerse como una empresa sólida, rentable y en crecimiento; pero, además, constituirse en una empresa moderna y aún más eficiente en todos sus componentes: Talento humano, infraestructura, recursos físicos y recursos financieros.

Esto nos permitirá, principalmente, obtener y/o renovar los certificados de calidad de entidades tanto nacionales (ARCSA y AGROCALIDAD) como internacionales (INVIMA y DIGEMID). Estos últimos para poder exportar nuestros productos de pharma humana a Colombia y Perú.

La empresa continúa trabajando con las dos plantas farmacéuticas de Píto y Pumbo, en sus dos líneas de negocio: Veterinaria y Humana, en las cuales mantendremos todo nuestro esfuerzo.

A continuación, se presenta un resumen de las actividades más relevantes realizadas durante el año 2017:

1. Para obtener el certificado INVIMA de Colombia se requiere del cumplimiento de varios pasos previos. Este objetivo permitirá llevar a la empresa hacia otro nivel. No solo porque nuestros clientes esperen que logremos esta certificación sino por nuestro propio beneficio. Con seguridad se nos abrirán muchas puertas para colocar y vender nuestros productos. Poder exportar representa un beneficio muy importante. Es así que se ha realizado, entre otras, lo siguiente:

- a. Se contrató asesores colombianos que son expertos en la certificación INVIMA, quienes coinciden en la conveniencia de trasladar la producción veterinaria a la planta de Pito, para dejar la planta de Pito únicamente para la producción de pharma humana. Los principales motivos son:
- Los cambios con un muy alto costo que estaríamos obligados a realizar para mantener la producción de veterinaria en el lugar actual; y,
 - La producción de la línea farmacéutica humana está creciendo a un ritmo importante y en corto plazo, de todas maneras, se tendría que sacar veterinaria allí.
- b. Se inició con la construcción del nuevo edificio para inyectables en Puenbo, la cual registra un avance del 40 %. Se estima que su costo llegue a los \$500.000. Así mismo, se están realizando los preparativos correspondientes para trasladar a unos 30 colabores y los equipos respectivos. Todo este proceso deberá concluir hasta antes de fin de año.
- c. Se vio la necesidad de importar varios equipos, unos nuevos y otros usados:
- Lavadora de frascos;
 - Horno Lytzen para esterilización de frascos;
 - Reactor de 2000 litros;
 - Máquina Bausch & Strobbe para llenado de inyectables;
 - Cartoneta CAM para armado de estuches y colocación de los frascos inyectables;
 - Blistera Winglong;
 - Está en camino un caldero nuevo marca IVAR de 150 hp para aumentar la capacidad de vapor en la planta de Pito, y llevar el actual caldero nuevo COLUMBIA de 100 hp hacia Puenbo;
 - Mezclador Patterson Kelly;
 - HPLC Dionex;
 - Espectrofotómetro;
 - Accesorios múltiples;

- Desde México un equipo para producción de agua purificada con capacidad para 500 litros por hora.

d. En planta Pito se están realizando los siguientes cambios para mejorar nuestra producción y para obtener las certificaciones internacionales:

- Cerramiento de plataforma de descarga;
- Separación del almacenamiento de producto terminado y de materias primas;
- Construcción de una salida y plataforma de descarga exclusivas para producto terminado;
- Adecuación de la bodega 2 para almacenar las contra muestras y la documentación de producción;

- Instalación de un nuevo "loop" de agua. Esto incluye nuevas bombas, válvulas y puntos de toma de agua purificada (PW). Esto último se requiere también para el agua bidestilada (WFI), que además incluye un reactor de 1000 litros de capacidad.

- Se instaló la máquina 300 de cápsulas blandas; pero los sistemas de humedad y frío no funcionaron correctamente. Para corregirlo, se contrató un técnico colombiano que realizó un cambio total de los sistemas de aire y remodeló integralmente los túneles de secado. Esto ha tenido un costo muy alto y sobre todo un retraso en la producción de cápsulas. Los problemas suscitados son propios del complicado negocio de cápsulas blandas.

2. Con el crecimiento que ha tenido la empresa se ha podido evidenciar una falta de liderazgo principalmente en áreas de producción donde falta trabajo en equipo, lo cual repercute en continuos errores. Se requiere realizar cambios, y uno de ellos es la contratación de un Químico Farmacéutico (QF) para que dirija la producción de farmacéuticos humanos: inyectables en viales, jeringas pre llenadas, sueros, líquidos y polvos. Con la renuncia de Abel Cantos, se puso a cargo de cápsulas blandas

a David Ledesma: un joven QF que en la planta Puenbo supo demostrar buenas cualidades en su trabajo. Vamos a trabajar en programas de capacitación que fortalezcan la comunicación y el trabajo en equipo de todas las áreas de la empresa.

3. Línea Mascotas:

Luego de distribuir Pedigree por varios años se realizó un análisis detenido del mercado y se tomó la decisión de incursionar en una línea propia de alimentos para perros. No podemos vivir pendientes de que el gobierno ponga altos aranceles a importaciones de productos considerados como suntuarios. Para este año 2018 se hará el lanzamiento y se esperan ventas por aproximadamente \$ 300.000 hasta fin de año. Este producto nos reforzará la venta de farmacéuticos en "pet shops" y clínicas veterinarias.

4. Proyecto James Brown Genetics:

Se ha decidido complementar nuestra línea veterinaria con la puesta en marcha de un proyecto de genética, algo muy sofisticado. La amistad con una empresa colombiana dedicada a este negocio nos ha permitido incursionar en este asunto. Luego de un profundo análisis sobre el mercado y necesidades de los clientes, se empezó a trabajar en este proyecto; el cual ha calado muy bien entre nuestros clientes, quienes están a la espera de su puesta en marcha. De manera especial para este proyecto, se está buscando distribuir una línea hormonal que podría ser Von Franken, Zoovet o Biogénesis Bagó de Argentina.

5. Sistemas:

En el transcurso de los últimos años hemos evidenciado muchos problemas, falta de capacidad y falta de confianza en el actual sistema informático ERP (Protean). No contamos con el soporte técnico del fabricante y ha sido muy complejo resolver los inconvenientes que se han presentado. Es así que se han analizado varias opciones para cambiar de sistema y,

hasta este mes de mayo, concluiremos con la contratación de uno nuevo. Esta decisión es vital e imperativa y nos permitirá ser mucho más eficientes en la planificación, operación, abastecimiento, control de calidad, ventas, contabilidad y análisis financiero.

6. Talento humano:

Al 31 de diciembre de 2017 registramos 291 colaboradores en la empresa. Esto es casi un 20 % más respecto al cierre del año 2016. Del total de colaboradores, el 42 % es personal femenino, mientras que el 58 % es masculino; con un promedio de edad de 34 años.

Al momento contamos con 46 profesionales de planta:

PROFESIÓN	#
QUÍMICO	3
BIOTECNÓLOGO	3
MICROBIÓLOGO	4
BIOQUÍMICO FARMACÉUTICO	10
MÉDICO VETERINARIO / ZOOTECNISTA	12
FARMACÉUTICO	14

El incremento de personal se justifica ya que hemos reforzado, principalmente, los departamentos de Aseguramiento de la Calidad (QA) y de Control de Calidad (QC); además de la conformación de un equipo de planificación y logística. Estas tres áreas son de suma importancia para la eficiente operación de la empresa y para el estricto cumplimiento de las normas y leyes que rigen en el país.

7. Informe financiero:

Al cierre del ejercicio económico 2017 se presentaron las siguientes cifras:

- a. El total de activos de la compañía ascienden a \$16,418,893. De éstos, el 50 % son activos corrientes y 50 % corresponden a propiedad, planta y equipos.
- b. El total de pasivos asciende a \$7,793,095, de los cuales el 49 % es pasivo corriente y 51 % obligaciones a largo plazo.
- c. El patrimonio de la empresa llegó a \$8,625,898 (18 % más comparado al año 2016).
- d. El total de las ventas llegó a \$15,601,616 (Un incremento del 15 % y 8 % en comparación a los años 2016 y 2015, respectivamente);
- e. El 69 % de dichas ventas corresponde a la línea veterinaria, mientras que el 31 % a la línea humana. En 2016 dicha relación fue del 75 % vs. 25 %; y en 2015 fue 80 % vs. 20 %.
- f. La línea veterinaria, cuyas ventas a nivel nacional se incrementaron en 5 % frente al año 2016, se distribuye en farmacéuticos (78 %), biológicos (12 %), terceros (6 %) y mascotas (4 %).
- g. Las ventas al exterior crecieron 17 % respecto al 2016.
- h. Las ventas de la línea humana crecieron 41 % y 68 % en comparación a los años 2016 y 2015, respectivamente.
- i. El 21 % de las ventas de línea humana corresponde a la línea propia JB, mientras que el 79 % de terceros. Esta relación en 2016 fue del 15 % vs. 85 %; y, en 2015 fue 11 % vs. 89 %.
- j. La línea propia JB creció en un 100 % frente al año 2016; mientras que la venta de terceros creció 31 %.
- k. Para este 2018 se estima un crecimiento del 21 % en total de ventas.

- Se adjunta al presente informe los documentos financieros de sustento.
- Quito.
- operacional registrado por la venta de las oficinas de aumento frente al año 2016 se debe al ingreso no respecto al año 2016 y 62 % frente al 2015. El importe por \$1,701,368. Esto constituye un incremento del 111 % participación de trabajadores e impuesto a la renta) fue
- q. Por su parte, la utilidad neta (luego del pago de
- a 2015;
- incremento del 29 % respecto al año 2016 y 14 % frente
- margen operacional del 10 %. Esto representa un de la empresa ascendió a \$1,591,405; es decir, un
- p. Como resultado de lo anterior, la utilidad de la operación
- respectivamente.
- y los gastos operacionales crecieron en 14 % y 12 %, respecto al año 2016; mientras que los costos de ventas
- o. En resumen, las ventas totales se incrementaron en 15 %
- \$5.3 millones en este año, distribuidas en 9 clientes.
- n. Se prevé que las ventas a terceros humanos alcancen los
- propia JB.
- veterinaria nacional, veterinaria exterior, y línea humana
- operacional es la de terceros humanos, seguida de
- m. La línea de negocio que arroja el mayor margen
- 13 % en ventas veterinaria nacional;
 - 30 % en exportaciones veterinaria;
 - 20 % en ventas productos humanos línea JB; y,
 - 39% terceros humanos.
- l. Por línea de negocio se presupuesta incrementos por:

Agradezco a todo el equipo de seres humanos que conforman esta empresa. Con el compromiso y trabajo de todos hemos alcanzado importantes logros. A ustedes señores accionistas gracias por todo el apoyo y confianza en la administración. Todos juntos seguiremos cumpliendo los objetivos propuestos en beneficio de James Brown Pharma C.A. y en beneficio del país.

Felipe Brown H.

Gerente General

James Brown Pharma C.A.