

San Francisco de Quito D.M., abril 03 del 2008

Señores Socios
JAMES BROWN PHARMA C.A.
Presente

Estimados socios y amigos:

Me complace poner a consideración de ustedes el informe de actividades de **JAMES BROWN PHARMA C.A.**, correspondiente al año 2007.

1. ASPECTOS GENERALES

El 2007 ha sido un año muy agitado e importante para la compañía. Hemos marcado la diferencia entre lo que hacíamos antes y un futuro en el que se podrá apreciar un importante crecimiento.

El 30 de Octubre del 2007 se culminó con la ampliación del área pharma humana luego de exactamente un año de trabajo. Estas áreas fueron construidas bajo normas y especificaciones requeridas en la industria farmacéutica y cumpliendo con las normas de Buenas Prácticas de Manufactura (GMP). Dentro de la implementación se puso mucho énfasis en el tratamiento del "aire y agua", para lo cual se contrató a una empresa especializada en la construcción de estos sistemas por lo cual ahora disponemos de aire al 95% pureza en la mayor parte de las áreas de trabajo e inclusive los corredores; y de 99.97% en el área estéril donde es muy importante por el llenado de líquidos inyectables. En el área de Gel Caps se cuenta con los equipos de deshumidificación.

El procesamiento del agua se nos volvió quizás el reto más difícil ya que el equipo Milliro nos quedó como muy pequeño. Adquirimos un conjunto de dos equipos con mayor capacidad para producir agua de hasta 98% de pureza.

Conjuntamente con la obra civil se fueron adquiriendo equipos, entre los más importantes tenemos: el equipo de cremas (aquí se produce el Vit-Amino), llenadora de Tubos Colapsibles. Adicionalmente se construyó localmente un reactor de 1000 Lts. para mezclas en el área de líquidos (aquí se produce el Oralyte). La compra de un caldero de 50HP fue de mucha importancia, este es el corazón de la fábrica, nos produce todo el vapor que requiere la empresa y mucho más.

El 8 de Junio del 2007 iniciamos la venta de nuestros tres primeros productos de uso humano. ORALYTE en dos fórmulas, de 45 ml y 90 ml, en dos tamaños de 500 ml y 250 ml y en 4 sabores; BIOFLORA en caja de 6 sobres y cajas de 6 cápsulas; y el VIT-AMINO, gel x 100 gr. Estos tres dedicados a el área pediátrica.

La Distribución de los farmacéuticos humanos ha sido una labor titánica. Estamos con Farmaenlace en la Sierra, con DIFARE en la costa con 600 farmacias Cruz Azul propias y 1400 independientes; Con FARCAMED que tiene 70 Fybecas y 300 Sana Sanas, estamos creciendo, lento pero seguro. Existen otros pequeños distribuidores que tienen 20 a 30 farmacias que también atendemos.

No podemos descuidar la línea veterinaria que es la que nos da nuestros principales ingresos. Actualmente con 50 productos y 120 presentaciones, continúa como la línea líder en el mercado ganadero.

Luego del lanzamiento de los productos nuevos como BROWNIVIT, PUL-GA KILL, BENZAPEN LA, METRIGEN, se deberá prescindir de unos tres productos que no crecen y nos quitan espacio y tiempo.

En Exportaciones, una tarea bastante difícil. Parece que por fin estamos queriendo despegar.

Luego de más de dos años por fin estamos trabajando a plenitud con el Sistema de Software "Protean", después de un sin número de problemas podemos manejar los inventarios, costos, estadísticas de ventas y contabilidad, con mayor agilidad y eficiencia.

Continuaremos trabajando en las distintas áreas para lograr que James Brown Pharma sea una empresa modelo en el sector farmacéutico. Para producir fármacos de calidad y/o prestar servicios a terceros debemos contar con las instalaciones y los equipos adecuados.

2. CAPITAL SOCIAL

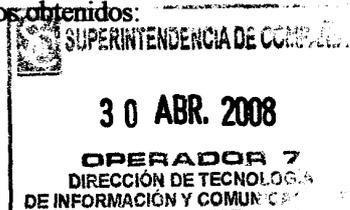
Al 31 de diciembre del 2007, el capital social de James Brown Pharma C.A. presenta la siguiente distribución:

SOCIOS

	(en dólares)	%
James Brown Sweney.	35.790	23.86
Philips Brown Hidalgo	46.200	30.80
María Olivia Hidalgo	25.590	17.06
James Brown Hidalgo	15.915	10.61
Susana brown Hidalgo	8.460	5.64
Carmen Brown Hidalgo	5.850	3.90
Martin Brown Hidalgo	4.065	2.71
Steve Brown Hidalgo	4.065	2.71
Allen Brown Hidalgo	<u>4.065</u>	<u>2.71</u>
TOTAL	<u>150.000</u>	<u>100.00</u>

3. RENDIMIENTOS

La compañía presenta una utilidad neta de \$ 149.484 frente a la utilidad del año anterior de \$ 102.710 el siguiente es un resumen de los resultados obtenidos:



	<u>2006</u>	<u>2007</u>
Utilidad (pérdida) antes de participación trabajadores e impuesto a la renta	207.577	275.249
Participación trabajadores	(38.056)	(49.698)
Impuesto a la renta	(53.578)	(59.783)
Reserva Legal	(13.233)	(16.284)
Utilidad (pérdida) neta	<u>102.710</u>	<u>149.484</u>

4. PERSONAL

Nuestro personal a la fecha se desglosa como sigue:

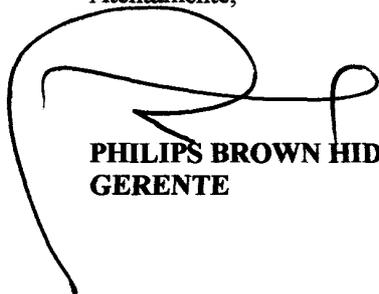
	<u>2007</u>
Personal administrativo	58
Obreros	<u>54</u>
Total	<u>112</u>

5. PROYECCIONES PARA EL 2008

Para el año 2008, de acuerdo con las proyecciones establecidas, se tiene previsto un incremento en las ventas del 26,76%. En el área humana lanzaremos 3 productos e iniciaremos con el proyecto Gel Caps con la fabricación de cápsulas de gelatina blanda. Adicionalmente sacaremos al mercado 4 productos nuevos de la línea veterinaria.

Por último debo agradecer a todo el equipo de trabajo en oficina y en planta y a Uds. los accionistas por la confianza que han depositado en esta directiva.

Atentamente,



PHILIPS BROWN HIDALGO
GERENTE

