

Quito, DM, 25 de abril de 2.019

Señores

**ACCIONISTAS**

**FARMAPACK CÍA. LTDA.**

Ciudad.

De mis consideraciones:

Me permito poner a consideración de Ustedes el informe de desempeño de nuestra empresa inherente al **año fiscal 2.018**.

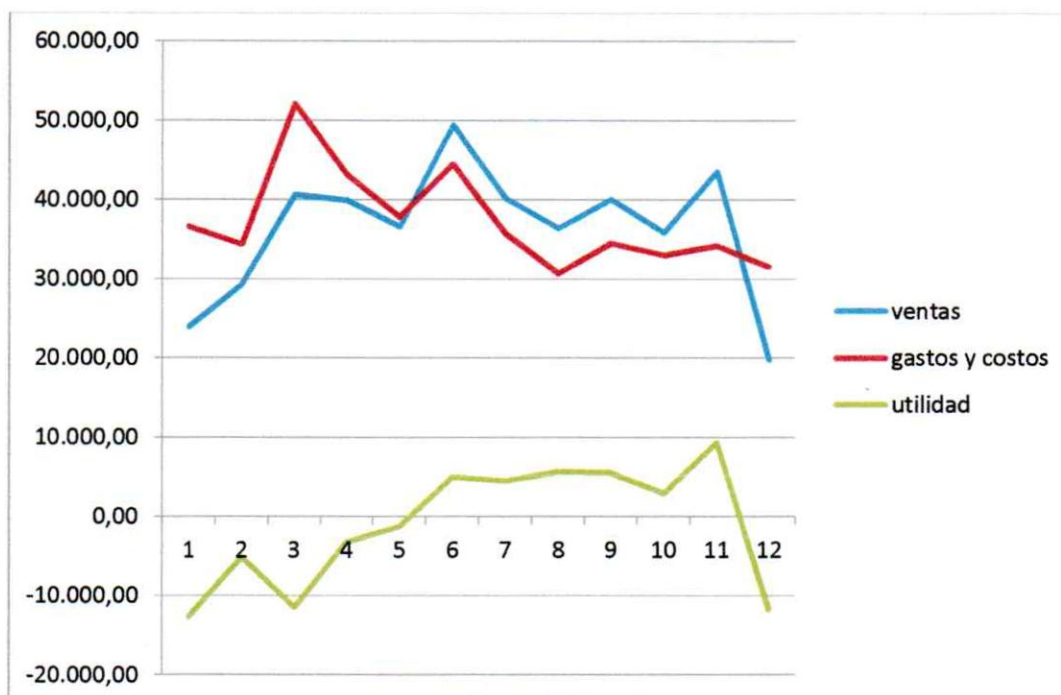
El año 2.018 se presentó particularmente muy complicado debido a señales claras de recesión en la economía y especialmente en el sector farmacéutico, debido a la contracción de la capacidad adquisitiva del consumidor y la disminución en el volumen de medicinas adquiridas por el sector público de salud.

Las operaciones registradas durante el año 2.018 representaron una contracción del alrededor de 8.5%, respecto de la operaciones globales de acondicionamiento y almacenamiento logradas en el año 2.017. Como elemento coadyuvante en esta situación y que merece especial atención, a parte de los mencionados previamente, es el de haber perdido, en el tercer trimestre del año, a nuestro principal cliente en el área de almacenamiento. Este hecho representó un duro golpe a nuestras proyecciones de venta de ese servicio, un golpe del cual no nos pudimos recuperar durante el resto del año, a pesar de los esfuerzos realizados a fin de lograr compensar este faltante en nuestra operación.

Como antecedente, en el año 2.007, fecha de inicio de operaciones con este cliente, su nivel de ocupación en bodega rondaba las 70 posiciones pallet. Dicho nivel de ocupación se alineaba con nuestra estrategia primaria de mantener alrededor 5 o 6 clientes que requieran hasta 100 posiciones de espacio de almacenamiento, con lo cual, cubriríamos nuestra capacidad instalada de almacén. Esta estrategia se cumplió hasta mediados del año 2.017, pero a partir de esta fecha, el cliente empezó a necesitar gradualmente más posiciones de almacenamiento.

Para cumplir con ello, fuimos privilegiando su requerimiento de espacio adicional, en algunos casos no renovando contratos con clientes no representativos.

Para mediados del año 2.018, su necesidad de espacio había sobrepasado en 40% nuestras expectativas y capacidad instalada, por lo que recurrimos a contratar espacios adicionales con proveedores externos certificados por nosotros, para mantener 1 solo cliente, lo cual a la postre se constituiría en un costoso error, como lo evidencian los resultados obtenidos.



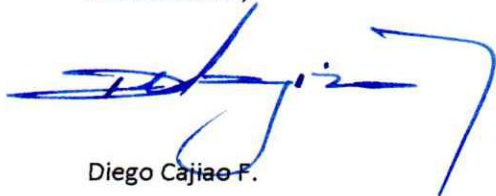
Nuestra estrategia principal para el año 2.019, en el área de almacenamiento, es retornar a nuestra estrategia primaria en cuanto al nivel de almacenamiento de nuestros clientes potenciales y, adicionalmente, explotar un nuevo nicho de mercado en gestación que lo constituyen pequeñas empresas nacientes que requieren contratar servicios de almacenamiento, distribución y transporte de productos farmacéuticos, con empresas certificadas BPADT, como FARMAPACK CÍA. LTDA.

La actividad de nuestra empresa, por desenvolverse en un mercado extremadamente cerrado, debido a políticas estatales encaminadas a reducir el acondicionamiento de productos farmacéuticos fuera de la planta de fabricación de los mismos, enfrenta retos diarios en un entorno evidentemente adverso. Sin embargo de ello, persistiremos en nuestro afán de afianzar las relaciones comerciales con nuestros actuales y nuevos clientes, fieles a nuestros estándares de

calidad, pilares principales de nuestra actividad y elementos fundamentales del prestigio de FARMAPACK CÍA. LTDA.

Si bien es cierto que el estancamiento e incremento constante de competencia en el sector representaron, en su momento, principales argumentos para mantener anclados nuestros precios (1) y absorber diferencias costo/utilidad (2), es momento oportuno para reinventar procedimientos e implementar tecnología que nos permita seguir siendo competitivos, sin que ello genere pérdidas en nuestro margen de utilidad, a pesar de que, estimamos que viene una época de supervivencia antes que de réditos representativos. Nuestro objetivo fundamental para los próximos 2 años será el mantenernos sin afectar infraestructura. Estamos seguros de que lo lograremos!

Atentamente,



Diego Cajiao F.

GERENTE GENERAL

FARMAPACK CÍA. LTDA.