

ADIPHARM

express s.a.

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION

Quito, 31 de marzo del 2012

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE ADIPHARM EXPRESS S. A.

Tengo a bien informar a los Señores Accionistas, de las gestiones realizadas durante el ejercicio 2011.

Durante el año 2011 hemos logrado mantener nuestra Certificación del Sistema de Calidad ISO 9001:2008. Se realizó la segunda auditoría de seguimiento de la re-certificación realizada por nuestro ente Certificador BVQi en el mes de octubre, la cual se realizó sin ningún problema. Logrando de esta manera cumplir con nuestro objetivo de calidad y mantener la certificación la cual constituye no solo una ventaja competitiva sino también un requisito de parte de nuestros principales clientes.

Así mismo informo que la compañía cumple con las normas de propiedad intelectual.

Debemos considerar que la operación logística con todos nuestros clientes han arrojado una utilidad operacional importante; sin embargo al momento de aplicar los gastos administrativos estos se ven bastante disminuidos, especialmente con Bayer, Recaline, Pool 05 y Casa Moeller Martinez, quienes por su volumen de ventas se ven afectados en el porcentaje que se les aplica por este concepto. Con la cual la utilidad neta que arroja el periodo es bastante baja.

En cuanto a la operación Bayer es el cliente que operacionalmente arroja la mayor utilidad por un valor de U\$ 140.316.82. Sin embargo es bastante inferior al año 2010 donde arrojo una utilidad bruta operacional de U\$ 221.105.95. Si bien es cierto no son en las mismas proporciones sin embargo tenemos casos como Recaline y Casa Moeller que han sufrido una baja en sus resultados. Como una medida correctiva se iniciaron las conversaciones con cada uno de los clientes para revisar nuestros honorarios por almacenamiento, transporte y reacondicionamiento.

La empresa al final del periodo 2011 alcanzó un margen de utilidad bruta de 13,90% frente al total de ventas en el periodo. Con respecto al año 2010, la utilidad bruta se incrementó en U\$ 70.623.11.

Adjunto al presente encontrarán el informe con los Balances y el análisis financiero donde ustedes encontrarán el comportamiento por cada Unidad de Negocio durante el año 2011.

Es importante que resaltemos algunos datos importantes tales como:

Western Pharmaceutical con este cliente se ha mantenido el mismo porcentaje por honorarios durante el año 2011 debido a que no se pudo concretar el incremento solicitado. Sin embargo se consiguió que los mismos rijan a partir de enero del 2012

El haber mantenido el mismo porcentaje nos afectó en los resultados puesto que los costos se incrementaron como era de suponer, razón por la cual este año este cliente dio pérdida. Si bien es cierto generó una utilidad bruta, en la neta nos arrojó una pérdida.



LLANO GRANDE, SECTOR EL CARMEN, CALLE ASTUDILLO # 386
PBX: 2820506 - FAX: 2021141
E-mail: faguilar@adipharm.net
www.adipharm.net
Quito - Ecuador



ADIPHARM

express s.a.

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION

Casa Moeller Martínez como podemos observar en los resultados nos deja una utilidad operacional buena. Es el tercer cliente con mayor volumen de ventas, después de Bayer y el Pool 03. Sin embargo para este año 2012 hemos realizado algunas revisiones y propuestas con la finalidad de que para este año los resultados no sean negativos si el cliente no cumple con el plan de ventas ofrecido.

Bayer S. A. se iniciaron las negociaciones para revisar los honorarios por almacenamiento y transporte, además la revisión de precios por reacondicionamiento. Si bien es cierto es el primer cliente con mayor volumen de ventas, que operacionalmente arroja la mayor utilidad, sin embargo es bastante inferior a la que arrojó el año 2011. Por lo cual es muy importante que se llegue a un acuerdo para obtener una utilidad dentro de lo planificado.

Durante el año 2011 se logró incorporar algunos clientes nuevos que debido a su tamaño y a su facturación no nos ayudó para hacer frente a los diferentes gastos que tiene la empresa.

También es positivo que se ha mantenido en los niveles esperados la facturación por marcación de precios y reacondicionamiento por parte de Bayer, Recalcine, Henkel y Dous.

Finalmente, si por una lado podemos decir que la utilidad bruta ha sido satisfactoria no es menos cierto que debido al alto costo financiero que hemos tenido que pagar para financiar la operación; las adecuaciones en las bodegas; la compra de activos para la operación; mas el IVA han permitido que la utilidad neta sea demasiada baja frente a las ventas totales del año que por otro lado han sido buenas.

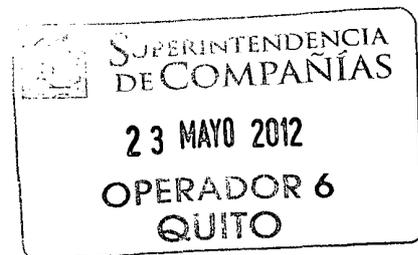
Pongo a consideración de los señores accionistas, el Balance al 31 de diciembre del 2011 y sus respectivos anexos para su análisis.

Agradezco la confianza de los señores accionistas y la colaboración brindada durante este ejercicio.

Atentamente,



Francisco Aguilar J.
Gerente General



LLANO GRANDE, SECTOR EL CARMEN, CALLE ASTUDILLO # 386
PBX: 2820506 - FAX: 2021141
E-mail: faguilar@adipharm.net
www.adipharm.net
Quito - Ecuador

