

ADIPHARM

express s.a.

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION

Quito, 29 de marzo del 2013

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE ADIPHARM EXPRESS S. A.

Tengo a bien informar a los Señores Accionistas, de las gestiones realizadas durante el ejercicio 2012.

Durante el año 2012 hemos logrado mantener nuestra Certificación del Sistema de Calidad ISO 9001:2008. Se realizó la auditoria de seguimiento de la re-certificación realizada por nuestro ente Certificador BVQI en el mes de octubre, debo indicar que cada año las auditorias son más exigentes y que ahora cubren varias áreas que antes no lo hacían. Hemos logrado 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.

Informo que durante el año 2012 se realizó una reestructuración del área administrativa – contable, se cambió de Contador y esto contribuyó a que se presenten Balances oportunos con resultados financieros más claros, precisos y sobre todo se trabajó mucho en el área tributaria esto significó para la empresa la devolución de impuestos demás pagados al SRI.

Adicionalmente debo informarles que se trabajó en las NIFF habiéndose realizado todos los procesos para dar cumplimiento con este requerimiento de la Superintendencia de Compañías entre las cuales se destaca: Definición de políticas, revalorización de activos, clasificación de cuentas, provisión para jubilación previo cálculo actuarial, entre otras.

Se ha trabajado conjuntamente con nuestros abogados para concretar el aumento de capital el mismo que está pendiente una última inspección por parte de la Superintendencia de Compañías para su aprobación final.

Debemos considerar que la operación logística con todos nuestros clientes han arrojado una utilidad operacional bruta importante de U\$ 559.458,37 que representa el 16,26% en relación con los ingresos. El total de ventas en el año 2012 asciende a una suma de U\$ 3.440.079,31 y sus costos por un valor de U\$ 2.880.620,94.

En cuanto a la operación logística, Bayer sigue siendo el cliente que operacionalmente arroja la mayor utilidad por un valor de U\$ 213.200,43 que representa el 38,11% y una utilidad neta de U\$ 75.621,03 que representa el 47,67%. Sus ingresos aumentaron en un 10,52% y sus costos operativos en un 4,26%. Con el incremento en los ingresos que obedece principalmente a los nuevos honorarios que se logró negociar, hizo que la utilidad de este año casi se iguale a la del año 2010 donde se arrojó una utilidad bruta operacional de U\$ 221.105,95 y supere a las del 2011.

La empresa al final del periodo 2012 presenta una notable mejoría con respecto al año 2011 arrojando una utilidad del 4,61%, de igual manera la iliquidez disminuyó pero hay que seguir trabajando en este aspecto. La situación de activos frente a pasivos mejoró, principalmente por la revalorización de activos que se realizó y la situación patrimonial mejora sobre todo por la utilidad generada en el periodo.



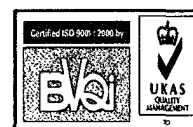
LLANO GRANDE, SECTOR EL CARMEN, CALLE ASTUDILLO # 386

PBX: 2820506 – FAX: 2021141

E-mail: faguiar@adipharm.net

www.adipharm.net

Quito, Ecuador



ADIPHARM

express s.a.

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION

Adjunto al presente encontraran el informe con los Balances y el análisis financiero donde ustedes encontraran el comportamiento por cada Unidad de Negocio durante el año 2012.

Es importante que resaltemos algunos datos importantes tales como:

Western Pharmaceutical se consiguió un incremento en los honorarios por servicios logísticos los mismos que rigen a partir de enero del 2012. Esto nos ha ayudado para que sea el segundo cliente que más aporta a la utilidad general con 25,29%

Adicional tenemos que este cliente para este año 2013 incorpora nuevas líneas de productos de otras marcas, lo que nos beneficiara y se reflejara en los resultados para este año.

Casa Moeller Martínez como podemos observar en los resultados nos deja una utilidad neta del 3,16% que la consideramos que es baja si comparamos con el volumen alto y el trabajo que implica la operación de este cliente. Es el segundo cliente con mayor volumen de ventas, después de Bayer sin embargo no se ve reflejado en los resultados. Consideramos que con este cliente debemos negociar mejores condiciones que nos permita tener mejores réditos.

Con **Bayer S. A.** se iniciaran las negociaciones para una nueva revisión de los honorarios por almacenamiento, transporte, y reacondicionamiento a partir del mes de mayo 2013.

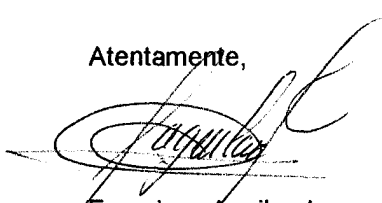
Pools durante el año 2012 se logro incorporar nuevos clientes que han contribuido para mejorar la utilidad de la empresa. Es importante recalcar que se realizo una buena gestión con la mayoría de los clientes de los Pool 03, 04 y 05 con quienes se logro mejorar los honorarios producto de lo cual juntos nos dejan una utilidad importante del 21,69%.

Finalmente, debo comunicarles que debido a una serie de problemas que se han presentado con los propietarios de las instalaciones de la Astudillo y San Marcos se ha procedido a realizar algunas gestiones tendientes a conseguir una solución definitiva. Entre las alternativas esta la construcción de bodegas propias y el arrendamiento de nuevas bodegas para reemplazar las de la Astudillo.

Pongo a consideración de los señores accionistas, el Balance al 31 de diciembre del 2012 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

