

20
91520

ADIPHARM

express s.a.
ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION

Quito, 31 de marzo del 2009

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE ADIPHARM EXPRESS S. A.

Tengo a bien informar a los Señores Accionistas, de las gestiones realizadas durante el ejercicio 2008.

Durante el año 2008 hemos logrado mantener nuestra Certificación del Sistema de Calidad ISO9001:2000. Se realizó una auditoria de seguimiento realizada por nuestro ente Certificador BVQi en el mes de octubre fue la segunda auditoria de seguimiento luego de la Re-certificación, la cual se realizó sin ningún problema. Logrando de esta manera cumplir con nuestro objetivo de calidad. Para el mes de octubre del 2009 tendremos nuevamente nuestra segunda re-certificación, la misma que la consideramos de mucha importancia ya que en los actuales momentos el contar con esta certificación no solo constituye una ventaja competitiva sino también un requisito de parte de nuestros clientes.

Consideramos que las Operación Logística con Bayer, Roche, Casa Moeller Martínez y Recalcine han sido realmente importantes para lograr buenos resultados en la empresa. Por parte de Bayer se ha tenido durante este año un incremento en los costos tanto por el almacenamiento como por transporte lo cual se refleja en las utilidades generadas, lo que nos ayuda en nuestros ingresos es el área de reacondicionamiento en el cual se incluye también la marcación de precios. Por parte de Roche nos hemos visto favorecidos por el incremento en su facturación, sin embargo a finales del mes de noviembre nos comunicaron que no renovarían el contrato con nosotros ya que con el nuevo Gerente General se cambiaron las políticas comerciales de la compañía.

Se siguen reforzando las seguridades especialmente en lo que tiene que ver con seguridad electrónica y física en las tres instalaciones, como también las seguridades en el transporte, como son custodias armadas tanto en la ciudad como en las carreteras.

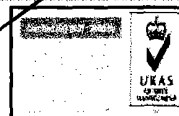
La empresa al final del periodo 2008 alcanzo una utilidad antes de impuestos del 3.30%, lo cual representa un decrecimiento respecto al año 2007, consideramos que para este resultado obtenido básicamente es por los costos que se han incrementado de manera acelerada comparada con los ingresos por ventas (honorarios).

Los resultados alcanzados por cada cliente se desglosan de la siguiente forma:

<u>NOMBRE</u>	<u>%</u>	<u>VALOR US\$</u>
Roche Ecuador	7,19	31.756,23
Casa Moeller Martínez	6,99	33.714,11
Bayer	2,15	20.328,76
Western Pharmaceutical	8,40	20.442,54
Pool 03	-18,22	-13.408,84
Pool 04	- 8,77	-16.684,67
Otros ingresos		1.455,05
TOTAL:		US. 78.647,28



LLANO GRANDE, SECTOR EL CARMEN, CALLE ASTUDILLO # 386
PBX: 2820506 - FAX: 2021141
E-mail: faquilar@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 2008.

Es importante que resaltemos algunos datos importantes tales como:

Western Pharmaceutical con este cliente se procedió a renegociar los honorarios nuevamente para el año 2009, basados en su plan de ventas para el año 2009 los mismos que han sido bastante ambiciosos. Si bien es cierto que los porcentajes bajan no es menos cierto que los planes de ventas se están cumpliendo, lo que nos permite mantener nuestros ingresos paralelos a los costos que se pueden incrementar por lo que demanda la operaron. También con este cliente tenemos un ingreso adicional importante por concepto de reacondicionamiento y marcación de precios que se han venido incrementando con el número de unidades procesadas.

Con Casa Moeller como podemos observar los resultados, nos deja una utilidad bastante buena, sin embargo tenemos problemas con la cobranza que en algunos casos llegan hasta 87 días cartera. En el año 2008 se produjeron cambios importantes en la administración con quienes hemos tenido un acercamiento y consideramos que hasta julio del 2009 vamos a reducir estos días cartera entre 30 y 45.

Finalmente, debo indicarles que para el año 2009 se ha logrado renovar el contrato con Bayer por dos años adicionales y sobre todo que se consiguió obtener un incremento en los honorarios. Esto nos va a ayudar bastante por la salida de Roche, lo cual también significa que debemos realizar gestión de venta para conseguir nuevos clientes. Por otro lado, estos resultados no han sido satisfactorios porque debemos contemplar el alto costo financiero que hemos tenido que pagar con los préstamos obtenidos para financiar la operación; las adecuaciones en las bodegas; la compra de activos para la operación y el pago por los siniestros y faltantes en inventarios considerados altos.

Pongo a consideración de los señores accionistas, el Balance al 31 de diciembre del 2008 y sus respectivos anexos para su análisis.

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

Atentamente,

Francisco Aguilar
Gerente General



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

