INFORME DE LA GERENCIA - AÑO 2014
UNIQUE STAR PHARM U.S. PHARM S.A.

1. Sobre la situación económica del país

En el ámbito económico, el país registró un crecimiento del 3.8% de su PIB en el año 2014, impulsado por la inversión pública, el consumo interno y los ingresos petroleros.

La inflación del año 2014 cerró con un 3.7%, aumentando respecto al año 2013 que había registrado un 2.7%; mientras los indicadores de desempleo y subempleo nacional urbanos se situaron en Diciembre 2014 en 4.54% y 38.78% respectivamente.

Durante el año 2014 el Gobierno continuó privilegiando la inversión social, reflejada en: infraestructura (sistema vial, energía, hidroeléctricas, hospitales), subsidios, educación, salud, vivienda y acceso al crédito. Mientras que gastos corrientes, favorecieron el nivel de consumo.

Los últimos meses del año 2014 muestran un panorama difícil debido a la fuerte caída de los precios internacionales del petróleo de más del 40%, en donde Ecuador es tomador de precios. Al tiempo que la situación se agrava por un entorno adverso por la apreciación internacional del dólar (en un país que ya cuenta 15 años de estar dolarizado), que provoca vulnerabilidad en el sector externo; volviéndose Ecuador menos competitivo en el mundo y especialmente frente a sus vecinos.

Como reacción, el Gobierno Nacional anunció a inicios del año 2015 las siguientes medidas: recortes del presupuesto público en gastos de inversión y gastos corrientes, financiamiento externo (parte importante con China), restricciones a las importaciones vía salvaguardias arancelarias y cupos.

El Gobierno del Presidente Correa, mantiene un alto apoyo popular, que le permite un entorno político favorable que cuenta con más de las dos terceras partes de Asambleístas.

2. Sobre el desarrollo de la compañía

En el año 2014 la empresa alcanzó una facturación de USD 1'315,046; siendo esta cifra un 20.6% mayor a la de la facturación que alcanzó en el año 2013 (USD 1,090,500).

El costo de ventas, en cambio, muestra una disminución del 8.4% (USD *100,010 menos*).

Si bien dicha disminución se explica, en parte, por la baja en los precios pagados por el servicio de maquila a GENA, desde USD 623,551 en el año 2013 hasta USD 422,550 en el año 2014, es decir, de USD *201,001 menos*; debe tenerse en cuenta que los costos variables vinculados a las materias primas utilizadas para fabricar los productos, se incrementaron, por lo que el efecto neto de estos factores, da como resultante la disminución referida en el párrafo anterior.

Los gastos de administración y ventas disminuyeron USD 717,662 respecto del año 2013, lo que equivale a una baja porcentual del 53.1%.

Los principales factores que explican la disminución del gasto de administración y ventas, fueron:

a. Subrogación patronal.
b. La baja de cuentas por cobrar por cerca de USD 500,000 realizada en 2013.
c. Registro de inventarios en tránsito del 2012 en el 2013 (USD 155,000).

Como resultado, la pérdida neta del ejercicio disminuyó en un 71.3% (USD 1'048,850), pasando de USD 1'471,337 en el año 2013 a USD 422,487 en el año 2014.

Durante el ejercicio fiscal 2014, se llevó a cabo exitosamente el trámite correspondiente al aumento de capital, que figuraba en la cuenta de aporte a futuras capitalizaciones (USD 1'451,696) al final del ejercicio 2013. No se registraron inconvenientes en las inspecciones realizadas por la Superintendencia de Compañías durante el trámite y todas las observaciones recibidas fueron salvadas oportunamente.

El capital pagado y suscrito de la compañía, al terminar el ejercicio fiscal 2014, es de USD 1'471,696 dividido en 1'471,696 de acciones con un valor nominal de USD 1 cada una.

Hechos relevantes de 2014:

- Se suscribió un contrato con Leterago del Ecuador S.A., en virtud del cual, a partir del mes de noviembre, esta se hizo cargo de los procesos de venta, distribución y cobranza, permitiendo a la compañía concentrarse en su core business, a la vez de eliminar el riesgo de cobranza, la pérdida

de tiempo de los visitadores médicos en esa función, y los problemas de distribución tan frecuentes anteriormente.

- Previo al inicio de la ejecución del contrato de distribución con Leterago del Ecuador S.A., se había constatado un sensible incremento en las ventas y las prescripciones de los productos definidos como estratégicos (Vagibiotic Plus, Pinaver y Gastril), sobres los que se realizaron varias acciones de marketing en el correr del año. En algunas regiones las prescripciones de estos productos experimentaron un incremento superior al 100%, según información proporcionada por Close Up.

- La compañía participó en el Congreso de FLASOG (en Guayaquil) por primera vez en su historia, generando buenos resultados para la imagen tanto de USP, como para Celsius (Uruguay), por la atención brindada a cerca de 10 ginecólogas que asistieron desde Uruguay.

- Se obtuvieron los Certificados de Fijación de Precio para todos los productos que al momento de la compraventa no lo tenían, y se realizó el ajuste de precio de un producto. Todos estos trámites se llevaron a cabo de forma exitosa, siendo de las primeras empresas del país en realizarlos en el marco de la nueva normativa vigente (Decreto 400).

- La fuerza de ventas de la compañía fue depurada en un 80%, conformándose un equipo de visitadores a médicos de nivel superior al previo, orientado a la promoción e incrementado para poder cumplir con la estrategia comercial trazada. La compañía no recibió ningún reclamo laboral durante dicho proceso.

- En octubre 2014 GENA subrogó a USP como empleadora de toda la fuerza de venta, sin que se reportaran novedades durante este proceso.

- Durante el año 2014, se han cumplido todas las resoluciones y disposiciones de la Junta General.

Recomiendo a la Junta General continuar trabajando con esmero en el objetivo estratégico de ordenamiento de las distintas áreas de la empresa.

Atentamente,

Efraim Lakierovich Pargman
Presidente