



Quito D.M., a 30 de abril 2008

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA SUIPHAR DEL ECUADOR S.A.

Conforme con los estatutos de la compañía y así como dispone la ley de compañías, pongo a su disposición el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

ANÁLISIS DE SITUACIÓN 2007.

VENTAS.-

Suma de Valor Tra				Stage	
Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	2007B	2007A
P&L	GPAPE	GROSS PROFIT	SALES	-700,097.61	-556,768.73
			COGS	204,549.60	213,556.61
		Total GROSS PROFIT		-495,548.01	-343,212.13
		PRODEXP	DPE1	42,833.96	42,928.17
			MKT	43,957.53	50,067.82
			DSF1	187,332.13	145,813.93
		Total PRODEXP		274,123.62	238,809.92
Total GPAPE			-221,424.39	-104,402.20	
OPERATING	OE		150,192.82	164,646.72	
Total P&L			-71,231.57	60,244.52	
Other I/E				-776.51	
Total general			-71,231.57	59,468.01	

Durante el año 2007 se llegó al 80% del presupuesto en ventas, desgraciadamente el último mes de Diciembre tuvimos un grave problema con el stock de los productos, además un inconveniente con las ventas de Difare que por algún malentendido en las ordenes internas congelaron nuestras ventas lo que no nos permitió tener mejores resultados solo el mes de diciembre no se vendió \$50.000 us con lo cual nuestros resultados hubieran sido buenos.

Si comparamos con las ventas del año 2006 Hemos tenido un crecimiento del 45% en unidades y el 36% en valores. En productos como Spotless, Sebosedil Liq. Sunlat BT, Minoxiten se ha logrado crecimiento de dos dígitos, también hemos decrecido en productos como Estim, Agex Soy, durante este año se efectuó la introducción de

Suiphar



Suiphar

ex, Tricovit Forte, Oleoskin, Teleangil el impacto en las ventas de unidades fue del

COSTOS.-En este año hubo un reajuste de precios fob lo que impacto en un 5% en el crecimiento del costo, lo que mas nos afecto fue las importaciones de urgencia que se efectuaron desde Colombia que vienen con un fob diferente, importaciones de L'intimo, Oleoskin Ritidex, Destril son los que mas incremento tuvieron en la relación costo / venta.

Si, comparamos con el porcentaje del costo del año anterior se ha reducido en un 17% en el 2006 la relación costo / venta fue del 43% y en el 2007 fue del 36%.

GASTOS.-Los mismos han sido controlados al máximo, comparando con el presupuesto hay una reducción del 9%, y comparando con el año anterior hay un crecimiento del 13%.En términos de promoción donde los gastos son los mas grandes, prácticamente no hemos participado ni auspiciado ningún evento, si bien algunos médicos se han resentido esto no ha influido en nuestras ventas.

UTILIDAD.-la pérdida de este año fue del 10%, \$ 59.000 us. Como comente anteriormente la situación del mes de diciembre altero fuertemente nuestros resultados del año.

En relación del personal mantenemos el mismo head count, y la salud del personal es buena, existe una buena predisposición a redoblar los esfuerzos para lograr que las ventas y la imagen de la compañía sea mejor.

En términos generales podemos llegar a la conclusión que la compañía está en el camino correcto, se ha logrado ya tener un buen nivel de prescripción la gran mayoría de nuestro target que son los dermatólogos nos conocen y lo más importante nos han brindado su confianza porque consideran que sus productos son buenos y seguros.

Con estos resultados creemos que el próximo año ya podemos dar el salto para tener meses y año de utilidad, ya todo el trabajo está hecho y lo que nos espera es mejorar y solicitar más prescripciones para lograr mejores cifras.

Agradezco personalmente a todos quienes hacen la compañía y, particularmente a los señores Accionistas por la confianza depositada en el suscrito.


Patricio Morales A.
GERENTE GENERAL
Suiphar del Ecuador S.A.

