

Quito, 28 de Marzo 2017

## INFORME DEL GERENTE GENERAL DE GRÜNENTHAL ECUATORIANA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016

En el año 2016 las ventas de Grünenthal Ecuatoriana alcanzaron US\$ 57 Millones, lo que significó un crecimiento en relación al año anterior del 7.5% en valores.

Este año se implementó la nueva lista de precios fijada por el Decreto 400. La afectación más importante fue al producto Zaldiar con un -13% de decrecimiento en precio, nuestros esfuerzos se centraron en mantener su participación de mercado en unidades.

Se destaca el crecimiento del producto Mesulid, con un 26% frente al año anterior, debido a que fue considerado como producto liberado y no tuvo fijación de precio.

La línea de distribución (MSD) tuvo un decrecimiento con relación al año anterior de 26% en valores.

En la línea Janssen el producto más importante en cuanto a la contribución en ventas netas (valores) fue Remicade que representó el 8% de las ventas totales de Grünenthal.

Grünenthal Ecuatoriana ocupó la posición 7 dentro del mercado ético sin leches (corporaciones) con una participación en el mismo de 4.1% y con un índice de evolución de 105 en el período.

Otra de las áreas estratégicas de nuestra empresa es Salud de la Mujer con los productos Belara, Gianda y Famidal, su crecimiento contra el año anterior fue de 18%. Nuestros principales competidores en este segmento son Bayer y Tecnofarma con agresivas campañas promocionales y fuertes inversiones.

El año 2016 concluyó para la empresa con un resultado neto de USD US\$ 921.056 de pérdida.

Atentamente,



Guillermo Menéndez B.  
GERENTE GENERAL