

Boehringer Ingelheim del Ecuador Cía. Ltda. – Casilla 17-03-67 Quito

**Señores
Accionistas
Presente.-**

12943

Boehringer Ingelheim
del Ecuador Cía. Ltda.

Div. Finanzas & Administración
Gerencia General

Marzo 26.2007

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR
CIA.LTDA POR EL AÑO 2.006**

Señores Accionistas:

Por disposición de los Estatutos Sociales de la Compañía, elevo a su consideración el informe sobre las actividades de Boehringer Ingelheim del Ecuador Cía. Ltda., en el año 2.006 y su situación al cierre del ejercicio.

Konrad Labuschagne
Tel +593/2/264-308
Fax +593/2/264-571

Av. de los Shyris N37-313 y
El Telégrafo, Quito
Tel +593/2/264308

Av. Francisco de Orellana y Miguel
H. Alcívar. Centro Empresarial Las
Cámaras –Of.901
Guayaquil
Telf. +593/04/2683-719

Ordoñez Laza y los Alamos Esq.
Junto a gasolinera Eloy Alfaro
Cuenca
Telf. +593/07/2848-545

Principales Indicadores Económicos

	Actual 2003	Actual 2004	Actual 2005	Budget 2006	Actual 2006
Inflación	6.1	1.9	3.1	3.0	2.9
% Incrementos de precios	2.5	1.2	0.0	0.0	0.0
Tasas de interés (Activa)	11.2	6.0	9.0	9.0	9.0
PIB	+ 3.5%	+ 7.9%	+ 4.7%	+3.0	+4.3

Como resultado de sus operaciones económicas realizadas durante el año 2006, la Compañía obtuvo una utilidad neta después de impuestos y participación de **USD. 781.570,17**, como lo disponen las normas societarias del país de este valor la empresa debe asignar el 5% como Reserva Legal valor que ascenderá a USD. 39.078,51 por lo que la utilidad neta a disposición de los socios se ubico en **USD.742.491,66**.

Este resultado positivo básicamente se logró por los siguientes factores:

Crecimiento moderado del mercado farmacéutico, el cual tuvo un incremento frente al año 2005 en unidades del **+9.6%** y en dólares del **+13,25%**, esto nos permitió mejorar nuestra participación pasando del 4,27% en el año pasado a un **5,36%** y superar la cifra del presupuesto en ventas que estuvo estimado en USD. 25'646.103 llegando a un total real de **USD. 26'421.689**. Este factor de mejora en el mercado se ha dado a pesar del incremento de gastos y reducción de demanda por la inflación que se ubicado para el año 2006 en el 2,90%.

Otro de los factores que incidieron en este resultado fueron las reducciones de márgenes a nuestros distribuidores disminuyendo su porcentaje de comisión que en promedio estaba en 12% al 10%, esto se tradujo en un ahorro en los gastos de distribución del 22,4% lo que compensó en cambio el aumento en los gastos de promoción directa, muestras médicas y bonificaciones que según presupuesto se estimaron en USD. 6'617.086 y su aplicación real fue de **USD. 6'863.967**.

Otro factor importante fue el registro de las comisiones ganadas y los desuentos en producto que nuestra Casa Matriz y compañías relacionadas nos otorgaron durante el año 2006, estas aportaron al ingreso operacional con **USD. 1'917.186** y una reducción de costos de **USD. 920.723**.

Todas estas consideraciones antes expuestas ayudaron a la Compañía ha superar la meta del presupuesto en cuanto a la ganancia neta después de impuestos y participaciones para el año 2006 misma que fue estimada en USD. 374.009 ya que se obtuvo una ganancia real neta de **USD. 781.570,17** (incremento de 108.97%).

Con relación al año precedente 2005 se pudo establecer una mejoría en la generación de ingresos operacionales consecuencia del incremento en las ventas netas que se superaron en un **9,19%**. Con relación al costo de ventas

1.1

esta se incremento en un **8,96%** lógicamente esto no es un factor negativo ya que se debe al incremento en las ventas, lo que si se debe destacar es que en términos reales se ha logrado incrementar el margen de contribución en un **9,40%** consecuencia de optimizaciones en el manejo de los procesos logísticos (por ejemplo cambio de vías de transporte de aéreo a marítimo) lo que nos ha permitido cubrir en mayor proporción los gastos fijos operativos. Con relación a los gastos operacionales que incluyen gastos de ventas, marketing, distribución y administración se observo un incremento del **11,05%** debido básicamente a la mayor inversión en gasto promocional directo tanto en medios de comunicación, bonificaciones entregadas a nuestros distribuidores y eventos científicos que están en relación con el incremento en las ventas. Los otros ingresos no operacionales tuvieron un incremento frente al 2005 del **10.014%** debido principalmente al incremento de los planes vehículos, a las reversiones de ciertas provisiones de gastos del pasado año no utilizadas y a ciertas compensaciones de pérdidas y gastos hechas por las compañías de seguros y las empresas relacionadas.

A continuación resumen de las principales cifras comparativas con el año 2006 vs. 2.005:

	2006	2005	%
Venta Neta	25' 136.204	23' 019.039	+ 9,19%
Costos de ventas	-12'715.964	-11'669.943	+ 8,96%
Margen de Cont.	12'420.240	11'349.096	+ 9,40%
Gastos Operativos	-13'149.873	-11'840.486	+ 11,05%
Otros Ingresos Op.	1'946.852	1'737.741	+12.03%
+/- Otro ing/gts.	246.484	- 2.437	- 10.014%
Resultado Neto	1' 463.703	1' 243.915	+ 17,66%

En relación con los objetivos planteados a inicios de año, estos se han cumplido en su totalidad, **sobrepasando** los presupuestos de ventas, **posicionando** las marcas principales de prescripción médica (Mirapex, Secotex, Micardis, Spiriva, Combivent), reduciendo los inventarios a niveles óptimos en los canales de distribución y bodega central y reduciendo los días de cuentas por pagara a proveedores gracias al aumento de capital que los Socios realizaron a mediados de año.



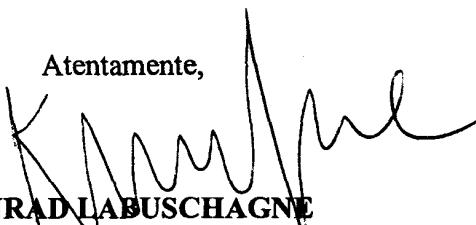
Las perspectivas para el año 2.007 no son muy alentadoras considerando la coyuntura política y jurídica (primer año del nuevo Gobierno, pugnas de poderes, etc.) de inestabilidad que podría causar ciertos desequilibrios económicos y convulsiones sociales por las peticiones de la instalación de una Asamblea Constituyente en el país, además en el mercado farmacéutico se mantienen las amenazas sobre las modificaciones al reglamento de fijación de los precios de venta de los medicamentos mismo que pretendería excluir del cálculo varios gastos operacionales lo que traería como consecuencia perder margen para cubrir los costos y gastos fijos. Otra amenaza que podría desarrollarse fuertemente es la relacionada con la política de salud del nuevo gobierno que promovería la producción y comercialización de productos genéricos y por ende aumentaría el número de competidores locales y extranjeros en esos segmentos.

Como Administrador de la Compañía recomiendo a los socios acelerar los procesos de introducción de nuevos productos que fortalezcan la posición y portafolio en el mercado de prescripción y venta libre, lograr acuerdos con las Compañías relacionadas para obtener reducciones importantes en los costos de bienes y servicios, y mantener el apoyo en todos los ámbitos que sean necesarios para que la Empresa mantenga adecuados niveles de competitividad y rentabilidad.

Como último punto dispuesto por la Superintendencia de Compañías señalo que Boehringer Ingelheim de Ecuador ha cumplido las disposiciones y normas referentes a la propiedad intelectual y derechos de autor, así como también las disposiciones referentes a la tercerización.

Señores accionistas pongo a su consideración este informe, los Estados Financieros y Estatutos adjuntos.

Atentamente,


KONRAD LABUSCHAGNE
GERENTE

BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR

