

12.943


**Boehringer  
Ingelheim**

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

**Boehringer Ingelheim  
del Ecuador Cía. Ltda.**
**Señores  
Accionistas  
Presente.-**
**Div. Finanzas &  
Administración  
Gerencia Financiera**

Marzo 27.2009

**INFORME DEL SUB-GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE  
ACCIONISTAS DE BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR  
CIA.LTDA POR EL AÑO 2.008**
**Fernando Guzmán  
Tel +593/3/979-933  
Fax +593/3/979-907**
**Av. de los Shyris N37-  
313 y  
El Telégrafo, Quito  
Tel +593/3/979-900**

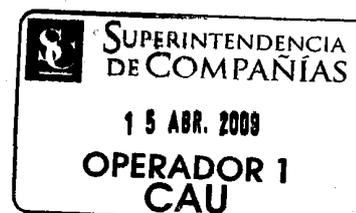
Señores Accionistas:

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

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 2.008 y su situación al cierre del ejercicio.

**Ordoñez Laza y los  
Alamos Esq. Junto a  
gasolenea Eloy Alfaro  
Cuenca  
Telf. +593/07/2848-545**
**Principales Indicadores Económicos**

	Actual 2005	Actual 2006	Actual 2007	Actual 2008
<b>Inflación</b>	4.3	2.9	3.3	8.8
<b>% Incrementos de precios</b>	0.0	0.0	0	0
<b>Tasas de interés (Activa)</b>	9.0	9.8	10.7	9.0
<b>PIB</b>	+ 4.7%	+4.0	+2.6	+6.5



Como resultado de sus operaciones económicas realizadas durante el año 2008, la Compañía obtuvo una utilidad operacional de **USD. 1'420.843**, una utilidad neta de **USD. 1'536.900** y una utilidad después de impuestos y participación de **USD. 844.720**.

Como lo disponen las normas societarias del país toda Empresa de Responsabilidad Limitada tiene la obligación de asignar el 5% de su utilidad disponible para socios como Reserva Legal este valor ascenderá a **USD. 42.236** por lo que la utilidad neta a disposición de los socios se ubico en **USD.802.484**.

Este resultado básicamente se logro por los siguientes factores:

Desarrollo favorable del mercado farmacéutico el cual tuvo un incremento frente al año 2007 en unidades del **10,72%** y en dólares del **+15,59%**, factor que pudo ser aprovechado favorablemente a pesar del incremento en el mercado de copias, genéricos y el lanzamiento de múltiples productos nuevos por parte de la competencia tanto en la línea de negocios de prescripción médica como de libre venta. A pesar de esto nuestra participación en el mercado farmacéutico ecuatoriano en dólares fue mayor que la del año 2007 pasando del **4,13%** al **4,15%** en el 2008 y tuvimos un crecimiento en unidades superior al mercado en alrededor del **16,06%**.

En cuanto a las ventas brutas del año 2008 se alcanzó la cifra de **USD. 32'537.474**, que frente a las del año 2007 de **USD. 27'886.794** representan un incremento del **16,67%**. Con relación al presupuesto se pudo llegar a la meta que se estimo en **USD. 32'336.636 (100,62% de cobertura)**.

Con relación a la rentabilidad, la compañía pudo alcanzar una cifra superior de lo estimado en los presupuestos (**USD. 844.921 real 2008 frente al presupuesto de USD. 806.720**) debido principalmente a la consolidación del nuevo modelo de distribución y operación logística que implico una reducción en los gastos de distribución así como también, por la optimización de gastos en la Fuerza de Ventas, Promoción Directa, Bonificaciones en Productos y los Descuentos Directos cuya estimación según presupuesto fue de **USD. 12'654.245** y se llego a un valor real de **USD. 11'624.648 (reducción del 8,86%)**

Otro factor importante fue el registro de las comisiones ganadas y los descuentos en producto que nuestra Casa Matriz y compañías relacionadas



nos otorgaron durante el año 2008, estas aportaron al ingreso operacional con **USD. 1'907.680** y a una reducción de costos de **USD. 707.174**.

Todas las consideraciones antes expuestas ayudaron a que la Compañía haya alcanzado una ganancia neta después de impuestos y participaciones de **USD. 844.720**.

Con relación al año precedente 2007 se pudo establecer una mejoría importante en la generación de ingresos operacionales consecuencia del incremento en las ventas netas que se superaron en un **17,20%**.

Con relación al costo de ventas esta se incremento en un **16,70%** 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 **18,23%** consecuencia de optimización en el manejo de los procesos logísticos (por ejemplo cambio de vías de transporte de aéreo a marítimo y la obtención de descuentos por volúmenes de compra) 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 **14,03%** frente al año 2007 debido básicamente a la mejor focalización de la inversión en gasto promocional directo tanto en medios de comunicación, bonificaciones entregadas a nuestros distribuidores y eventos científicos que están en relación directa con el incremento en las ventas.

Los otros ingresos operacionales tuvieron un incremento frente al 2007 del **17,00%** debido principalmente a que la compañía incursiono en adicionales gastos operativos que se requirieron para garantizar el cumplimiento de las metas en venta y participación de mercado lo que generó un mayor subsidio de casa matriz para cubrir estas inversiones.

Con relación a los otros ingresos no operativos tuvimos una reducción del **68,00%** básicamente porque para el año 2008 ya no fue necesario los ingresos extraordinarios enviados por nuestra casa matriz destinado para compensar los gastos generados en el país por retiro voluntario del producto SILOMAT y se disminuyo los ingresos por arriendos de bodegas.

A continuación resumen de las principales cifras comparativas con el año 2007 vs. 2.008:



	2007	20087	+/- %
Venta Neta	26'774.073	31'378.781	+ 17,20%
Costos de ventas	13'427.109	15'670.664	+ 16,70%
Margen de Cont.	13'346.963	15'780.117	+ 18,23%
Gastos Operativos	14'201.171	16'194.958	+ 14,03%
Otros Ingresos Op.	1'630.043	1'907.684	+ 17,00%
+/- Otro ing/gts.	360.533	116.057	- 68,00%
<b>Resultado Neto</b>	<b>1'136.369</b>	<b>1'536.900</b>	<b>+ 35,25%</b>

En relación con los objetivos planteados a inicios de año, estos se han cumplido en su totalidad, se cumplió las ventas estimadas y se logro mantener el posicionamiento de las marcas principales de prescripción médica y libre venta (Mirapex, Secotex, Micardis, Spiriva, Combivent, Bisolvon y Buscapina), logramos reducir los inventarios a niveles óptimos de 71 días y la cartera a 75 días en promedio, y sobre todo logramos consolidar el modelo de distribución y operación logística.

Las perspectivas para el año 2.009 no son muy alentadoras considerando la coyuntura política y jurídica que estamos atravesando por la elección de nuevas autoridades gubernamentales, la recesión económica mundial que de hecho tendrá consecuencias en la economía ecuatoriana debido a las restricciones en el comercio externo, balanza comercial, disminución de remesas, etc. En cuanto al mercado farmacéutico estimamos que se mantendrán 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 gobierno que promovería la producción y comercialización de productos genéricos y por ende aumentaría el número de competidores locales y extranjeros en esos segmentos.

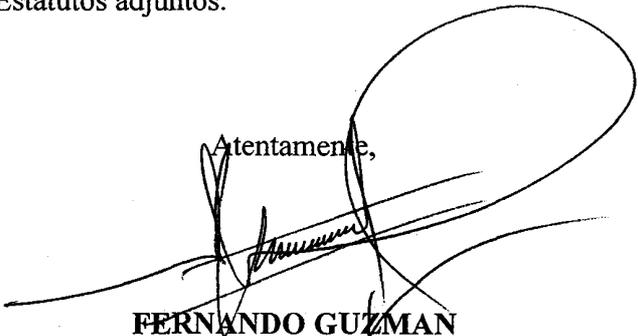


Como Administrador de la Compañía recomiendo a los socios acelerar los procesos de introducción de nuevos productos que fortalezcan la posición y portafolio en el mercado de prescripción y venta libre, lograr acuerdos con las Compañías relacionadas para mantener el apoyo en todos los ámbitos que sean 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 al Mandato 8 y otras relacionadas con el Código Laboral.

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

Atentamente,



**FERNANDO GUZMAN**  
**SUB-GERENTE**  
**BOEHRINGER-INGELHEIM DEL ECUADOR**

