



## INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LOS SOCIOS DE ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA.

### Entorno Político y Económico

El año 2005 empezó sumido en una profunda crisis política, cuyo punto culminante fue la renuncia del presidente Lucio Gutierrez, siendo inmediatamente reemplazado por el entonces vicepresidente Alfredo Palacio a finales de abril del 2005.

Durante el resto del año lo más importante fue la negociación del Tratado del Libre Comercio con Estados Unidos, el cual a finales del año no ha sido finiquitado en parte por el cambio de Gobierno el cual tuvo que nombrar a nuevos Ministros y nuevos negociadores; las mesas de negociación más críticas son las Asuntos Agropecuarios y Propiedad Intelectual.

Otro tema importante fue la Crisis de la Corte Suprema, la cual finalmente fue nombrada luego de 9 meses de vacancia, por un sistema de méritos y calificaciones.

La economía del país se vio favorablemente impactada por el alto precio internacional del petróleo, lo cual permitió que el país cumpla a tiempo con los pagos de la deuda externa, quedando pendiente temas de inversión en áreas fundamentales para el desarrollo a largo plazo del país tales como: seguridad social, educación, política de hidrocarburos y proyectos eléctricos.

La inflación oficial cerró en 4.36%, la deuda pública cerró en un 44.7% del PIB, bajando a penas USD 228 millones vs el año anterior y básicamente cambiando deuda pública externa por deuda pública interna por USD 437 millones. Las tasas de interés se mantuvieron igualmente altas (13.5% pasivas, 3.7% activas). La balanza comercial cerró positivamente primordialmente por el alto precio del petróleo. El crecimiento del PIB cerró en un 3.3%.

### Entorno Empresarial

La industria farmacéutica experimentó un crecimiento del mercado ético del 9.14% en dólares y 4.47% en unidades con respecto al 2004. El congelamiento de los precios de los productos distribuidos por los laboratorios farmacéuticos se mantiene.

Abbott Laboratorios terminó en el sexto lugar dentro del mercado ético con una participación del 3.34% vs. 3.27% del año anterior.

Las ventas netas a diciembre sumaron US\$24'365,529.55 dólares que representan un 14.5% más que el período del 2004. Los Gastos Operacionales experimentaron un aumento del 1,57% con respecto del año anterior y ascendieron a US\$8'092,644.46 de



dólares. La Utilidad Neta del período fue de US\$494,237.29 dólares, lo cual dejó a la Compañía con un patrimonio de US\$6'913,384.76 dólares.

Este crecimiento estuvo sustentado básicamente por los siguientes productos: Kaletra y su entrada en el Seguro Social, Advance I y II con su nueva fórmula con LCP, Pediasure debido a la campaña de medios y Ensure.

La Compañía culminó el proceso de escisión de gran parte del negocio hospitalario, adquirido a nivel mundial por Hospira y cuyo distribuidor exclusivo en el Ecuador es Quifatex, el traspaso de los empleados, producto y activos terminó el 1ro de noviembre del 2005; al mismo tiempo Abbott International anunció la creación de su nueva división Abbott Nutritional International a fin de darle más foco comercial a cada uno de los negocios.

Durante el 2005 Abbott Laboratorios del Ecuador continuó con el proyecto Clase A, actualizando e implementando nuevos y mejores procesos para poder optimizar recursos y brindar un mejor servicio al cliente, obteniendo la re-certificación de Cada Matriz en el mes de Agosto.

La Compañía continuó con su misma estructura directiva.

### **Perspectivas Futuras**

A pesar de encontrarnos frente a un escenario económico internacional totalmente favorable para la economía del país, no se ha logrado insertar la economía en el desarrollo globalizado esperado; en el 2006 el país enfrenta grandes cambios y decisiones como la elección de nuevo presidente en octubre del 2006, la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, recuperación del desempeño del sector petrolero, el mejoramiento de la competitividad, entre otros.

Esperamos que el ambiente de elecciones no marque un año de inestabilidad política e incertidumbre económica y que por el bien del país se logren los consensos adecuados para mantener el orden y la estabilidad social, jurídica y política.

En el negocio enfrentamos nuevamente el reto de alcanzar nuestras metas de crecimiento en ventas del: 3% en la División Farma, 31.2 en la División Nutricional y 11% en la División Diagnóstico, continuar con estrategias sólidas para enfrentar la entrada de productos genéricos básicamente en especialidades como Antivirales y anestesia; expectativas sobre la aplicación de la Ley de Precios de transferencia, una posible reforma al código de la salud, la certificación en el proceso de Mejora Continua, buenos resultados en la auditoria corporativa programada para Octubre del 2006 y una exitosa implementación del programa de Branding, todos éstos proyectos enmarcados en el cumplimiento de las Políticas creadas por el Comité Local de Etica y Cumplimiento y el Código de Conducta de Negocios de Abbott.

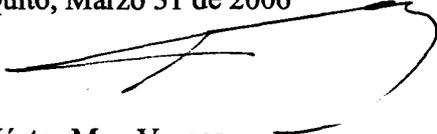


ABBOTT  
LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA.

Abbott Laboratorios del Ecuador se encuentra totalmente enfocada, preparada y dispuesta a asumir los retos del país, de la industria y los que nuestra Casa Matriz exige con responsabilidad y eficiencia como en años anteriores; mediante un grupo humano de primer nivel que constituye la mejor garantía para asegurar un crecimiento sostenido de las operaciones en el Ecuador, el lanzamiento exitoso de nuevos productos como: Synagis y todas las nuevas formulaciones de los productos Nutricionales (Ensure con fos, Glucerna SR, etc.) así como también la consolidación de productos estratégicos como: Kaletra, Avonex y Valcote.

Agradezco a ustedes la confianza depositada en mi gestión durante el 2005 y por la aprobación del presente informe.

Quito, Marzo 31 de 2006



Héctor Moy Vargas  
**GERENTE GENERAL**