

**INFORME Y COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL DE SCHERING ECUATORIANA
C.A., A LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL AÑO 2006**

1.- ECONOMIA Y POLITICA DEL PAIS

1.1. PIB

Este año terminamos con un Producto Interno Bruto ligeramente superior a los 40.000 millones de dólares, lo cual representa –en términos reales– que la economía creció el 4,3%, con respecto al año pasado. Es decir, que se han superado las expectativas, de organismos internacionales (FMI, CEPAL), que estimaban un crecimiento de 3%, e incluso las expectativas del Gobierno, que esperaba un crecimiento del 3.5%.

Son buenas noticias, porque si miramos en perspectiva el crecimiento del PIB de los últimos 6 años, la economía ha promediado el 4,8%. Por supuesto, en parte este buen rendimiento se debe a los efectos de la crisis de 1999; cuando se está en el fondo, no hay otra opción que ir hacia arriba, y por eso es que se registraron entre 2001 y 2004, crecimientos "anormalmente altos". Lo interesante, es que el PIB tiende a estabilizarse en una tasa cercana al 4%, lo cual refleja sin duda una mayor estabilidad.

Este crecimiento, ha estado sobretodo impulsado por las ramas no petroleras de la economía. Una importante acotación, ya que las críticas iniciales a la dolarización señalaban que la economía crecía solo gracias al sector petrolero, mientras que el resto de sectores estaban en una profunda crisis. Pues bien, durante los dos últimos años los sectores no petroleros han crecido, al 5,8 y 4.1%, respectivamente.

El PIB per cápita, que se ubicaba en el año 2005 en 2730, rebasa finalmente este año los 3050 dólares, y en 2007, llegaría a 3230, según el BCE.

1.2. Consumo

El consumo de las familias del Ecuador para este año, alcanza los 26.000 millones de dólares, es decir que este rubro representa el 65% del la riqueza generada en el país. El crecimiento del consumo, es muy importante pues genera un gran dinamismo económico; en el año 2001, este se ubicó en 15.000 millones (un crecimiento del 76% con respecto a este año). En este caso, también se han superado las expectativas iniciales que hablaban del 4% de crecimiento en el 2006, y una proyección para el 2007 del 3% (que según, las últimas cifras del BCE, sería de 4.5%).

Terminaron las dudas e indefiniciones, ahora ya tenemos un nuevo Gobierno que refleja el afán de los ecuatorianos por buscar en la Presidencia, una boya salvadora a sus problemas, por eso en 25 años se ha transitado entre todos los partidos y movimientos posibles.

Tomando en cuenta lo que se ha dicho en las últimas semanas, trataremos de esbozar algunas de las orientaciones que tendrá el nuevo Gobierno:

1.2.1. Relaciones Externas

El TLC definitivamente no tendrá continuidad, y la única esperanza con la que debemos contar es que en las próximas semanas se nos renueve el ATPDEA por un período de 5 años; y más bien Colombia y Perú no alcancen su propio TLC por oposición del Congreso norteamericano. Frente a un eventual escenario negativo lo que el Gobierno ecuatoriano haría, es compensar a los productores con un subsidio equivalente al arancel pagado.

Intentaríamos reactivar la idea de un cartel de deudores (a través del cual el Ecuador buscaría un cierto liderazgo internacional), volver a la OPEP, y consolidar una alianza con algunos países del continente para fomentar el comercio entre nuestros países.

En materia de deuda externa, intentaríamos mejorar el perfil de nuestra deuda (mejores plazos que actualmente son bastante malos y algo en tasas de interés) bajo la amenaza de una moratoria, y en el caso en que cayera el precio del petróleo la primera medida sería dejar de pagar la deuda.

1.2.2. Entorno del sector público

Se mantendrían los subsidios más importantes como el del gas y los combustibles. Y se crearían (o incrementarían) subsidios cruzados como el eléctrico (bajar la tarifa a los más pobres, aumentando a los mayores consumidores).

El anuncio en campaña de bajar 2% del IVA (son unos 350-400 millones de dólares) no es fácil de cumplir, a no ser que se suba el impuesto a la renta o algún otro impuesto (quizás arancelarios a ciertos productos de lujo).

Habrà una fuerte tendencia a aumentar el déficit, en particular vía mayor gasto social, aunque por ahora existen los recursos que de alguna manera permiten cubrir el bache.

1.2.3. Actividad Económica

Fuerte impulso a proyectos hidroeléctricos y petroleros. No está claro aún, cuántos recursos se usarán de los excedentes petroleros, cuánto del IESS y cuánto de inversión privada.

Algo se hará en vivienda y en micro crédito, lo que en conjunto debe permitir mantener el crecimiento de la economía.

1.2.4. Sistema Financiero

Este es, quizás, el tema más álgido. Hay varios riesgos:

- a) La reactivación de la ley del PSC que tendía a bajar de manera absurda los márgenes financieros, y a obligar a repatriar los fondos de liquidez de la banca (que son un "seguro" importante de la economía).
- b) El impuesto a la especulación financiera cuyos conceptos no han sido muy desarrollados. No está claro aún, si se trata de un impuesto para que la banca repatrie los fondos en el exterior, o un impuesto a los capitales dependiendo de sus plazos y sus usos, u otra idea.

Pero sin claridad en estos aspectos, todo el resto puede quedar en el aire por falta de confianza.

1.3. Inflación

El año 2006 cerró con una inflación anual acumulada de 2,87%, levemente inferior a la meta que se había planteado el Gobierno para este año y que era de 3,1%. El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) dio a conocer el índice de inflación del mes de diciembre, que descendió al -0,03%. Se trata de la cifra más baja desde diciembre del 2004, cuando esta bajó a -0,6%.

Según los técnicos, diciembre es un mes típicamente deflacionario (es decir los precios se reducen y el índice tiene un signo negativo). Esa tendencia se acentuó debido a la recuperación de las zonas agrícolas afectadas por la erupción del volcán Tungurahua, que en los últimos meses del año pasado mejoraron su producción de frutas y hortalizas.

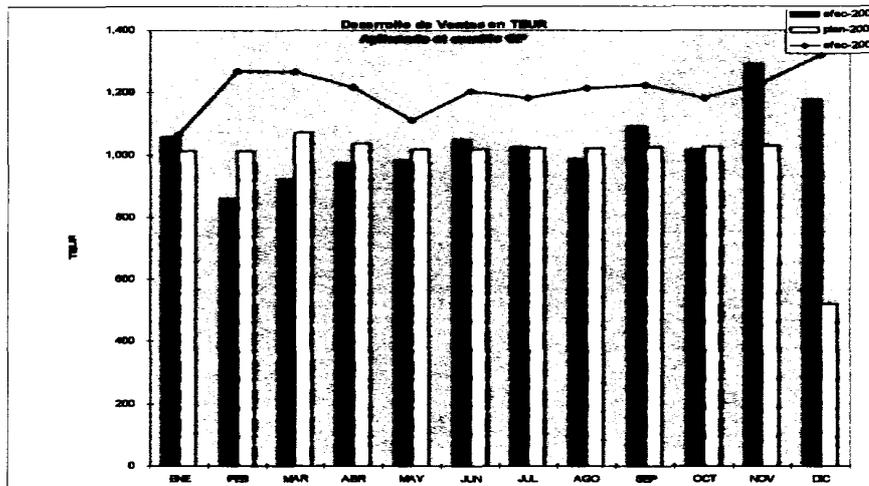
Después de la escalada de septiembre, cuando la inflación subió el 0,57%, en octubre empezó una desaceleración del indicador.

1.4. Política

La Asamblea Constituyente no se será frenada y seguirá adelante, la consulta popular se realizará el 15 de abril del 2007. Posteriormente habrá que ver cuales, son las reales intenciones del nuevo Gobierno con este proyecto.

2-. Ventas de la Compañía

Las ventas efectivas del año 2006 reportadas en SEMI (SCORE) llegan al monto de TUSD 18.280 lo que refleja un incremento del 24% sobre el Plan y 19% sobre el efectivo del 2005, El comportamiento de la venta en forma mensual siempre fue superior a lo planeado tal como lo indica el siguiente gráfico:



Al analizar las ventas totales de SEca, vemos que el comportamiento de la venta SEM, tanto en unidades como en valores es positivo. La venta acumulada total, incluyendo los productos de Derma (Intendis), en dólares al cierre de Diciembre 2006 se encuentra un 23.9% mejor que el Plan. El acumulado en euros se encuentra un 22.8% mejor que el plan y un 16.8% mejor que el acumulado efectivo al cierre del 2005.

El tipo de cambio GP al cierre del 2006 es de USD 1.26174 = EUR 1,00; con un crecimiento frente al plan, que estaba previsto en USD 1,25 = EUR 1,00. Esto hace que el impacto en la venta en EUROS a Dic/06 es apenas del 0.9% menos.

En concordancia con la aplicación de los planes y las estrategias de marketing, para incrementar las unidades de venta, podemos decir que éstas también crecieron con el crecimiento del mercado.

En el segmento de Diagnóstico, apreciamos el excelente nivel de venta debido, entre otros logros, al resultado del Comodato del equipo de Ultrasonido entregado al Hospital Militar, a decir, los datos de ventas en el primer año son:

Firma del Contrato: 27 de Julio 2005

1er. Año Propuesta:

Iopamiron 370 x 50 ml = 2.800 frascos.

Urografina 76% x 50ml = 600 frascos

Magnevist x 15 ml. = 400 frascos

TOTAL UNIDADES = 3.800 frascos

Efectivo Julio 05 - Junio 06 Crecimiento

3.100 frascos 10.7%

880 frascos 46.6%

670 frascos 67.5%

4.650 frascos 22.3%

En este año hemos tenido los lanzamientos de dos nuevos productos cuyo aporte a las ventas es de:

Natele	TUSD	139
Nebido	TUSD	34

Ambos productos fueron lanzados al mercado más tarde que la fecha prevista en el plan, pero tanto Natele como Nebido alcanzan una venta unitaria mensual superior a lo planificado.

La venta acumulada solo Schering (sin Intendis), en dólares se encuentra un 26.6% mejor que el Plan. El acumulado en euros, se encuentra un 25.4% mejor que el plan y un 19.1% mejor que el acumulado del 2005, según el cuadro de variaciones adjunto:

MES	VARIACIONES					
	EFECTIVOS 2006 VS 2005			EFECTIVO 2006 VS PLAN 2006		
	CAMBIO	VENTAS TLW	VENTAS TEU	CAMBIO	VENTAS TLW	VENTAS TEU
20	21	22	23	24	25	26
	(17:5)	(15:3)	(19:7)	(17:11)	(15:9)	(19:13)
ENE	-7.0%	100.8%	108.5%	-3.1%	105.7%	109.1%
FEB	-8.7%	116.6%	127.8%	-4.0%	114.0%	118.8%
MAR	-8.0%	121.7%	132.3%	-3.7%	114.8%	119.3%
ABR	-6.9%	121.1%	130.1%	-2.8%	115.1%	118.4%
MAY	-4.7%	121.0%	127.0%	-1.7%	114.7%	116.7%
JUN	-3.1%	121.3%	125.2%	-1.1%	116.3%	117.6%
JUL	-1.9%	121.9%	124.3%	-0.7%	117.8%	117.8%
AGO	-1.0%	122.9%	124.2%	-0.3%	117.8%	118.1%
SEP	-0.4%	122.1%	122.6%	-0.1%	118.2%	118.3%
OCT	0.2%	122.6%	122.4%	0.1%	118.5%	118.5%
NOV	1.3%	121.1%	119.6%	0.6%	119.6%	119.0%
DIC	2.1%	121.5%	119.1%	0.9%	126.6%	125.4%

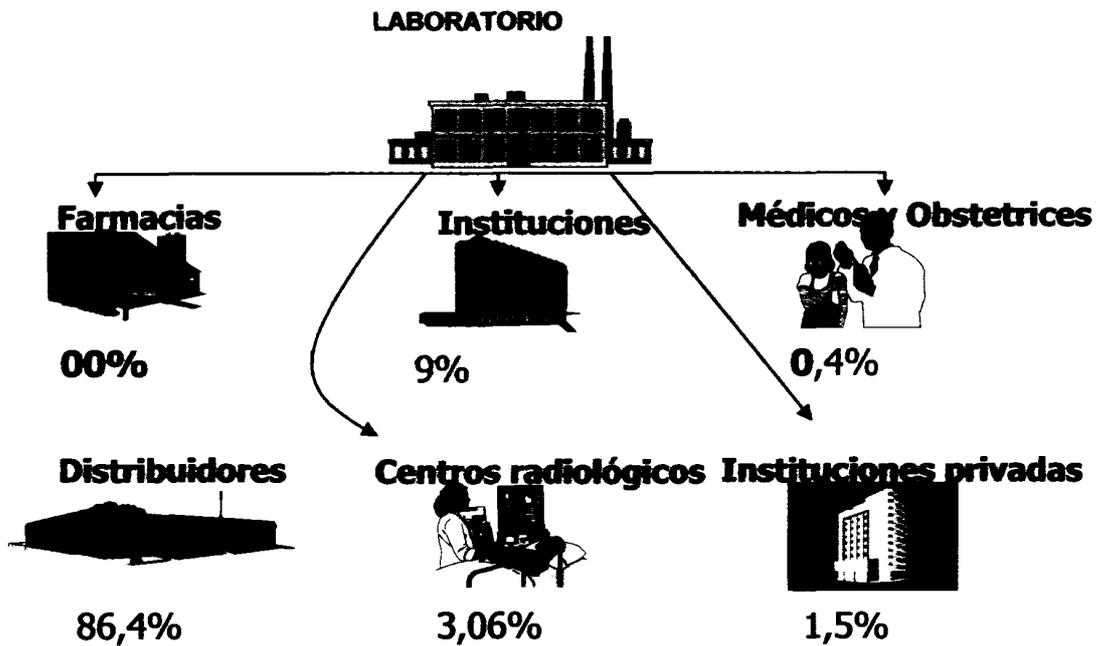
A continuación, informamos el TOP TEN de los productos (incluido Solvay e Intendis), en este orden no han existido variaciones importantes y su venta equivale al 76.4% de la venta total.

TOP Ten Productos 2006			
Orden	Prov.	Producto	Valor TUSD
1	SAG	Mesigyna	4,410.94
2	SAG	Microgynon	2,421.38
3	SAG	Yasmin	1,554.13
4	SAG	Pankreoflat	1,390.10
5	SAG	Diane	957.27
6	SOL	Duspatalin	908.79
7	SAG	Iopamiron	775.48
8	INT	Scheriderm	748.31
9	SAG	Gynodian	428.84
10	SAG	Microlut	369.71
		Subtotal TT	13,964.95
		Total SEca	18,280.36
		%	76.39%

Como comentario final de las ventas y al revisar la participación de SEca en el mercado, tomamos los datos de IMS y citamos las siguientes cifras de participación:

en valores	2.19;y
en unidades	1.88

Distribución de la facturación: 2006



Distribuidores :

Disesca	(Local)	5%
Disfara	(Local)	6%
Farmaenlace	(Local)	16%
Difare	(Nacional)	24%
Farcomed	(Nacional)	17%
Ecuaquimica	(Nacional)	17%
Quifatex	(Nacional)	15%

Seguimos padeciendo en nuestro desempeño de un "castigo" no justificado por parte de IMS por la venta "atípica".

3.- Gastos Totales

En términos relativos, los gastos reales frente al plan reflejan una desviación desfavorable del 17% equivalente a TUSD 810 más que el plan; la desviación del 17% está dada por el desvío en los siguientes gastos:

- Bonos al personal TUSD 200 4.2% del gasto.
- PTU por TUSD 181 3.8% del gasto.
- Fletes, por TUSD 207 4.4% del gasto.
- Honorarios TUSD 289 6.1% del gasto.
- Gastos de integración BSP por TUSD 36 0.8% del gasto.

A continuación les presentamos el resumen de los gastos:

SCHERING ECUATORIANA C.A.										
ANÁLISIS DE LOS GASTOS 2006 - 07										
DESCRIPCIÓN	EFECTIVO 2006			PLANEADO			EFECTIVO 2006			
	TUSD	% Gasto	% Venta	TUSD	% Gasto	% Venta	TUSD	% Gasto	% Venta	% Plan
ADMINISTRACIÓN										
GASTOS DE PERSONAL	785	14.88%	4.98%	742	15.61%	5.03%	1,152	20.70%	6.30%	155.24%
OTROS GASTOS	309	5.92%	2.01%	285	5.15%	1.88%	388	7.00%	2.13%	156.90%
Red. TAL + IT	-73	-1.41%	-0.40%	-124	-2.61%	-0.84%	-133	-2.39%	-0.73%	107.67%
SUB-TOTAL	1,000	19.39%	6.59%	893	18.15%	5.89%	1,408	25.31%	7.70%	183.23%
DISTRIBUCIÓN										
GASTOS DE PERSONAL	1,679	32.29%	10.89%	1,785	37.54%	12.18%	1,855	33.34%	10.15%	103.83%
GTOS. PROM. MARKETING	1,083	20.85%	7.11%	1,024	21.54%	6.94%	1,007	18.08%	5.51%	98.29%
OTROS GASTOS	1,389	26.28%	8.82%	958	20.18%	6.50%	1,182	20.88%	6.35%	121.20%
Red. TAL + IT	73	1.41%	0.40%	124	2.61%	0.84%	133	2.39%	0.73%	107.67%
SUB-TOTAL	4,215	80.82%	27.44%	3,891	81.85%	26.38%	4,156	74.69%	22.74%	106.80%
TOTAL EMPRESA										
GASTOS DE PERSONAL	2,444	46.87%	15.94%	2,527	53.15%	17.13%	3,007	54.04%	16.45%	119.00%
GTOS. PROM. MARKETING	1,083	20.95%	7.11%	1,024	21.54%	6.94%	1,007	18.08%	5.51%	98.29%
OTROS GASTOS	1,578	30.18%	10.93%	1,203	25.31%	8.16%	1,551	27.87%	8.48%	128.89%
TOTAL GENERAL	5,215	100.00%	33.88%	4,754	100.00%	32.23%	5,564	100.00%	36.44%	117.04%
ADMINISTRACION										
DISTRIBUCION	1,800	34.53%	6.54%	893	18.15%	5.89%	1,408	25.31%	7.70%	183.23%
TOTAL EMPRESA	4,215	80.82%	27.44%	3,891	81.85%	26.38%	4,156	74.69%	22.74%	106.80%
VENTAS	16,380	100.00%	100.00%	14,789	100.00%	100.00%	16,380	100.00%	100.00%	111.44%
Variancia de VENTAS										-3.89%

4.- Número de Personal

En cuanto al número de personal, estos fueron reportados oportunamente en los sistemas de la Casa Matriz vía SAP SEM y el número de personal al cierre del 2006 está por debajo de lo planeado.

	Efectivo	Plan
Total Cía.	61	65
de estos Fuerza de Ventas	32	36

5.- Inversiones

Las inversiones tangibles realizadas fueron TUSD 99 equivalentes a T€ 79, teniendo un exceso de T€ 23 correspondiente a la compra de un "company car" adicional a lo presupuestado, que se encuentra debidamente aprobado por Cecla.

De acuerdo a los lineamientos de SAG, hemos congelado el 20% del presupuesto original de inversiones tangibles, por el monto de T€ 14.

6.- Días de Cartera

El promedio de los días de cartera correspondientes al cierre del 2006, registra el dato de 65 días, lo que indica que estamos dentro de lo planeado para el año 2006 con un objetivo de 65 días.

7.- Alcances

Nuestras existencias tienen un alcance promedio de 3.1 meses, incluyendo las mercaderías en tránsito, las mercaderías de terceros y el sobre stock en productos como Pankreoflat y Gynera que nos obligó por el cierre de la planta de Colombia, que sin esto alcanzaríamos un promedio de 2.9 meses de alcance.

Los datos de stock por producto fueron reportados a SAG, vía SAP-SEM y les confirmamos que estamos dentro de lo planeado.

8.- Compañías relacionadas

Preparamos los anexos conciliaciones de cuentas entre compañías relacionadas (MN14) los mismos que fueron remitidos a cada filial y registrados en los sistemas de la casa matriz vía SAP SEM, siguiendo las instrucciones de Contabilidad del Grupo.

Sin otro comentario que mencionar, agradezco por su confianza y apoyo.

Atentamente,



Lucien Portier
Gerente General