INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

Señores Accionistas:

Al concluir el ejercicio económico 2010, como parte de mis obligaciones como Representante Legal de Laboratorios Bagó del Ecuador S.A., a continuación presento de manera resumida los aspectos de carácter externo, factores políticos y económicos, así como los acontecimientos internos, propios del negocio, acciones de Mercadeo, Ventas, Finanzas y Recursos Humanos, que llevaron a la Compañía a mostrar los resultados obtenidos durante el año que terminó el 31 de Diciembre de 2010.

Entorno Político

El Gobierno del Econ. Rafael Correa en el año 2010 inició su cuarto año de mandato, el cual se caracterizó por un alto movimiento político y económico tanto nacional como en lo internacional. Dentro de los factores de coyuntura más importantes mencionamos los siguientes:

- La insurrección armada del 30 de Septiembre por parte de la Policía Nacional, debido a desacuerdos en la aprobación de la Ley de Servidores Públicos.
- El veto presidencial a varias leyes como por ejemplo la Ley de Eduación, en la cual se crean instancias adicionales de exámenes a los estudiantes.
- Demandas Internacionales con fallos contrarios al Estado Ecuatoriano, tal fue el caso de Chevron, quien demandó al Estado por cerca de USD 700 millones, debido al incumplimiento de tratados bilaterales con los inversionistas.

Durante el año 2010, la Asamblea Nacional aprobó varias leyes, mientras que otras se encuentran en discusión, veto parcial o total del Presidente de la República, entre las principales leyes aprobadas podemos señalar:

- Ley de Educación Superior
- Ley de Servicio Público
- Reforma a la Ley de Seguridad Social
- Código de la producción
- Código de Planificación y Finanzas Públicas
- Reforma a la Ley de Hidrocarburos

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2011
OPERADOR 08
QUITO

Se aprobó recientemente el Código de la Producción, cuya intención apunta al incentivo de la producción nacional, disminuyendo así el porcentaje de impuesto a la renta, creando exoneraciones para la producción nacional incluyendo los aranceles.

Económico

El alto precio del petróleo, permitió al Gobierno invertir en lo social.

La meta de crecimiento propuesta por el Gobierno de 3.4% de PIB fue alcanzada y superada llegando al 3.7%.

A fin de mantener la inversión y el crecimiento económico, el Gobierno recurrió a las reservas

monetarias, a recursos del IESS, a créditos con China, éstos últimos para ser pagados con petróleo.

Tasa de inflación

La inflación en los últimos años se han mantenido en menos de un dígito, al finalizar el 2010 decreció en 1 % con respecto al año 2009 ubicándose en el 3.33%. La baja inflación protege la competitividad de los productores ecuatorianos y mantiene el poder adquisitivo de las familias, estabilizando la economía popular y evitando la especulación. Por otro lado, marcada tendencia a la disminución del ritmo de crecimiento de los precios se explica por el descenso del costo de los insumos internacionales que impactaron desde noviembre de 2007 y a un descenso en la producción nacional.

Desempleo

El desempleo en el Ecuador se ubicó en 6.1% en 2010, frente al 7.9% registrado en igual período del año pasado. El decrecimiento se puede explicar por las políticas del gobierno para incentivar las plazas de trabajo.

En cuanto al subempleo nacional urbano pasó de 50.48% a Diciembre de 2009, a 47.13% a Diciembre de 2010; a pesar de la reducción, podemos observar que se mantiene en niveles considerablemente altos, lo que representa alrededor de la mitad de los ecuatorianos en capacidad de trabajar, poseen un empleo informal, sub - valorado, o no poseen todos los beneficios que les corresponde por ley como la seguridad social.

Remesas

Las remesas que enviaron los migrantes ecuatorianos en 2010 cayeron casi un 7%, debido a la crisis financiera mundial y a los duros controles migratorios aplicados en Estados Unidos.

El monto de las remesas en este año alcanzó los USD 2,324 millones, lo que supuso una merma del 6.9% respecto al flujo registrado en 2009, cuando la cuenta sumó USD 2,495.4 millones.

El mayor volumen de ese flujo provino de los migrantes que residen en España y en Estados Unidos.

La crisis en Europa y, particularmente, en la península ibérica, empujó la caída de las remesas, aunque se destaca que en el cuarto trimestre de 2010, ese volumen no descendió de forma dramática.

Pese a la reducción del flujo de remesas, éstas continúan como el segundo rubro de ingresos de Ecuador, sólo superadas por las exportaciones petroleras.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2011
OPERADOR 08
QUITO

Acciones Administrativas

Transcurrió un año más, en este caso el 2010 y con la perspectiva del tiempo, es importante reflexionar y plasmar en nuestra "Memoria" parte de lo caminado.

El pasado año, como tantos otros se presentaba a priori incierto con importantes señales negativas en el horizonte que hacían presumir que superar el año sería todo un desafío, sin embargo, conforme avanzaba el mismo encontramos señales positivas que nos alentaban en la senda emprendida.

Como es característico en Bagó Ecuador, iniciamos el año "bajando" los Objetivos 2010 y compartiendo los resultados del 2009 con todo el personal de la organización, en ésta oportunidad viajamos al Volcán Cotopaxi a caminar y acampar en el parque nacional del mismo nombre, la experiencia fue extraordinaria, permitiendo a todos vivir nuestros valores a la hora de

caminar juntos, armar una carpa, cocinar, encender la fogata, preocuparse de que todos estemos a salvo y cuidar a nuestras compañeras mujeres; sin duda que lo vivido, reafirmó nuestra cultura organizacional y contribuyó desde lo vivencial a internalizar los desafiantes Objetivos 2010.

En el Cotopaxi, los objetivos planteados para el 2010 fueron :

1. Contribuir a consolidar aspectos fundamentales de nuestra cultura.

- Equidad interna y externa
- Oportunidades de desarrollo
- Comunicación
- Planificación y procesos

2. Superar nuestro presupuesto de ventas.

3. No sobrepasar la relación de gastos establecida. (49.8 %)

4. Lograr lanzamientos exitosos, superando el presupuesto de USD 580.332.

5. Consolidarnos entre los 6 primeros laboratorios más recetados. (Mat Dic. 2010, Mercado total Close-up).

Y con satisfacción podemos afirmar que logramos superar el consolidado de los mismos, no obstante lo anterior, somos conscientes que tenemos enormes oportunidades de seguir mejorando en algunos aspectos críticos para seguir madurando como Bagó Ecuador.

Recursos Humanos

Al cierre del año, nuestra nómina de la Organización se encontraba constituida por 156 personas. Dentro del área comercial se encuentran agrupados la mayoría de colaboradores de la organización (128 personas), seguida de las áreas de Recursos Humanos y Servicios Generales y el área Administrativa.

Los primeros meses del año la dotación del personal de la compañía se mantuvo estable, sin embargo, a partir del mes de Abril se fueron incrementando algunas posiciones dentro del área comercial de la organización; básicamente se trataron de posiciones de Visitadores Médicos debido a necesidades específicas del negocio. Desde el mes de Agosto se incrementaron una posición de Gerente de Producto y otra de Gerente de Trade. En Octubre y Diciembre, se incorporaron algunas posiciones de Visitadores Médicos en varias ciudades, éstas correspondieron a plazas de ciudad base y a nuevas posiciones de Residentes.

Durante el 2010, se impartieron varios temas de capacitación producto de la detección de necesidades de capacitación levantadas a inicios del año y basadas también en los planes estratégicos de la compañía.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 08
QUITO

Dentro del plan de formación de nuestros líderes, anualmente se implementan talleres para un óptimo proceso de acoplamiento a nuestra cultura organizacional, en este año se impartieron los talleres de Liderazgo y Empowerment, Formación de Facilitadores, Trabajo en Equipos de Alto Rendimiento, entre otros.

Entre los cursos externos más relevantes de este año, se pueden mencionar a: Excel avanzado para profesionales, Innovate Marketing, Inteligencia Emocional y Reformas Tributarias.

Por otro lado, se estructuró el Plan de Desarrollo de Gerencias y Jefaturas del área comercial, mismo que implicó la realización de un assessment a las Gerencias de Promoción y Ventas, Gerencia de Marketing, a más de las Gerencias de Producto, Jefatura de Oncología, Jefatura Regional y Supervisores.

Producto de este análisis, se conformó el mapa del negocio con la determinación de

colaboradores con alto potencial y gente clave del área comercial. Este equipo recibirá capacitación y/o formación de acuerdo a la necesidad individual que se ha evidenciado en el estudio y que se constituye en el grupo de gente a retener dentro de la compañía.

Marketing

El área de Marketing constituye un elemento fundamental en donde se planifican las estrategias que permiten desarrollar nuestro portafolio de productos, con ideas innovadoras y campañas enfocadas a mantener nuestro liderazgo e incrementar la participación de mercado.

En cuanto a las acciones para cada uno de los productos objetivo, se continuó trabajando con reuniones de ciclo trimestrales, en las cuales se "baja" la estrategia a todo el sector comercial buscando de esta manera una adecuada comprensión de la misma.

A través de las diferentes líneas de producto, realizamos diversos eventos dirigidos al cuerpo médico, la Línea Respiratoria participó en el IV Congreso Nacional de Rinología y Cirugía Facial, en donde auspiciamos la asistencia completa a 13 médicos, adicionalmente conseguimos que el día de integración del Congreso sea auspiciado por Laboratorios Bagó.

Participamos en el 45 th. Pediatric Postgraduate Course: "Perspectives In Pediatrics" realizado en Miami. En esta ocasión invitamos a 22 médicos 20/80 a nivel nacional.

La línea analgésica participó en dos congresos en el 2010. El Congreso Nacional de Traumatología y el Congreso Nacional de Reumatología que se llevaron a cabo en la ciudad de Quito. Para ambos congresos auspiciamos a médicos a nivel nacional con educación médica continua y visitas a nuestro stand.

El segundo congreso más importante para los médicos latinoamericanos en Dermatología, es el CILAD, el cual se llevó a cabo en el mes de Noviembre, en la ciudad de Cancún. Laboratorios Bagó junto con Armstrong, tuvieron presencia con un stand en el que de manera especial se proyectaba el lanzamiento de la línea Leti AT4.

Ventas

En el área de ventas destacamos la continuidad en el trabajo conjunto realizado con Marketing, en relación a las reuniones de zona, las mismas que se constituyen en un elemento estratégico operativo vital para determinar médicos del panel, frecuencia promocional

Producto de los varios análisis efectuados, se determinó incrementar la estructura de Visitadores Médicos y la inversión en gran parte de las zonas del país.

Se crearon plazas de residentes en zonas potenciales, lo cual nos permite tener una ventaja competitiva frente a otros laboratorios ya que somos los primeros en tener Representantes de Venta radicados en ciudades como Esmeraldas, Riobamba, Latacunga, por otro lado, nos enfocamos en fortalecer otras zonas de gran importancia comercial tales como El Oro y Manabí.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR 2011
OPERADOR QUITO

A nivel institucional, podemos destacar nuestra participación en la subasta inversa del IESS realizada a inicios de año, proceso en el que a pesar de todas las exigencias y desventajas que hoy por hoy tenemos las empresas extrajeras al momento de ofertar en compras públicas, frente a las amplias ventajas que poseen las empresas nacionales, se nos adjudicó un contrato para dos años (2010 – 2011) de productos para pacientes crónicos, estos fueron; Carvedil, Ansifix e Incoril.

En lo referente a planes comerciales, podemos manifestar que no se ha presentado mayor variación frente al 2009 ya que hemos podido afrontar con firmeza las exigencias de las cadenas poderosas como Farcomed y DIFARE. Adicionalmente, pudimos establecer planes de rotación con la cadena FARMAENLACE, incrementando la venta en un 44% frente al 2009 con este cliente, quien en últimos dos años ha venido fortaleciéndose y creciendo en la zona norte y

centro del país

Otros Aspectos

En cuanto al manejo de propiedad intelectual y registros sanitarios la compañía cumple con todas las especificaciones y requerimientos especificados por la Ley ecuatoriana para su uso en el Ecuador.

Aprovecho para agradecer al Directorio y a los Señores accionistas por la confianza depositada para la gestión y los resultados obtenidos en la gestión del año 2010.

Atentamente,

Sebastian Boffre Taque
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 ABR. 2011
OPERADOR 08
QUITO

Av. 12 de Octubre N24-593 y Francisco Salazar esquina, Edificio Plaza 2000 • Quito - Ecuador • PBX: (593-2) 223-1291
Fax: (593-2) 223-1292 • P.O. Box: 17-17-1107 • E-mail: oficina@bago.com.ec • www.bago.com.ec