

## **INFORME DE LA GERENCIA GENERAL**

### **Señores Accionistas:**

Al concluir el ejercicio económico 2012, como parte de mis obligaciones como Representante Legal de Laboratorios Bagó del Ecuador S.A., a continuación presento de manera resumida los acontecimientos internos, propios del negocio, acciones de Mercadeo, Ventas, Finanzas, Comunicaciones y Recursos Humanos, que llevaron a la Compañía a mostrar los resultados obtenidos durante el año que terminó el 31 de Diciembre de 2012.

### **Acciones Administrativas**

El año que acaba de transcurrir se presentó con sus propias particularidades e implicó mayores habilidades para superar los nuevos desafíos que se nos presentaban.

### **Finanzas**

Entre las principales gestiones de la Gerencia Financiera Administrativa, en el 2012, fueron:

- Los Estados Financieros del 2012, se presentaron bajo la normativa de las Normas Internacionales de Información Financiera. La Compañía generó un resultado positivo antes de impuestos de USD 1,495,719 dando como resultado, un impuesto a la renta de USD 461,115 incluidos los ajustes del impuesto diferido NIIF. Este resultado se vio impactado principalmente por el incremento del ISD al 5% que generó una carga impositiva adicional de USD\$ 409.393 versus el año anterior (Total ISD pagado en 2013 USD\$ 739.811).
- Mantuvimos un flujo de caja estable y consistente, lo que permitió mantener al día las cuentas por pagar con proveedores como Bagó Panamá. El satisfactorio nivel de liquidez de la compañía, permitió hacer transferencias por pagos a proveedores del exterior por cerca USD 14.1 millones.
- Realizamos el inventario físico anual en el mes de Agosto tanto de producto terminado como muestra médica en las bodegas de Leterago, lo que significó una verificación física de todos los productos al 100%, mostrando en Diciembre un nivel de inventarios de 5.4 meses, bajando 14% en relación al 2011.
- Continuamos con el seguimiento a los estudios relacionados con los precios de transferencia y dimos cumplimiento al 100% de las exigencias de los organismos de control público como el SRI y la Superintendencia de Compañías, demostrando un vez más a través de los Informes del Comisario, de los Auditores Externos y de Precios de Transferencia, el adecuado manejo de los recursos, del control interno, contable y financiero de la compañía. Para este año, el Informe de Precios de Transferencia debe incluir el análisis de Leterago, como empresa relacionada local, de acuerdo a nuevos parámetros impuestos por la autoridad tributaria.
- Levantamiento y actualización de varios procesos considerados críticos, tales como:
  - Compras Locales
  - Selección de Personal
  - Estandarización de campañas promocionales
  - Inspección y liberación de productos arribados
  - Muestra Médica
  - Material Promocional
  - Consolidación y actualización de los beneficios del personal



## **Recursos Humanos**

El año 2012 cerró con una dotación de 175 colaboradores, de los cuales 138 pertenecen al área comercial y 37 pertenecen al área administrativa.

El headcount del área comercial, permaneció relativamente estable en el transcurso del año en cuanto a las posiciones de la Visita Médica, el crecimiento se dio por la contratación de posiciones de Representantes de Farmacia y Mercaderistas para trabajo en el punto de venta, además de algunas posiciones en el área administrativa como Analista de Procesos, Soporte a Usuarios, Auxiliar de Logística, Médico Ocupacional, entre otros.

Los planes de Tutores, Tutores Senior en el área de promoción y Trainees en Marketing continuaron llevándose a cabo como pasantías en el 2012, con el objetivo de identificar personas de la fuerza de ventas con perfil idóneo para ser desarrollados como reemplazo de los Supervisores de Ventas y Gerentes de Producto. Cada una de estas pasantías tiene funciones definidas y un plan de crecimiento específico.

Como en años anteriores en relación a aspectos de capacitación, cabe mencionar la implementación de talleres para un óptimo proceso de acoplamiento de aquellos colaboradores que se han incorporado a la empresa en el transcurso del año, entre los más importantes están: "Trabajo en equipos de alto rendimiento", "Liderazgo y coaching" y "Formación de Facilitadores", entre otros.

Se impartieron además otros temas para el personal relacionados con la detección de necesidades de capacitación y/o actualización de conocimientos requeridos en distintas posiciones, tales como: "Administración de Bodegas y Manejo de Inventarios", "Control contable y tributario", "Finanzas Corporativas", "Coaching Ontológico" y un énfasis especial en lo referente a cursos de paquetes utilitarios con facilitadores internos y externos.

Respecto a temas de Seguridad y Salud Ocupacional que deben ser adoptados por las compañías según las reformas laborales, se dictaron: "Charlas de sensibilización para la implementación de planes de seguridad y salud ocupacional", "Brigadas de incendios, primeros auxilios y evacuación", "Fundamentos de comités paritarios", "Seguridad y Salud Ocupacional – fundamentos y aplicaciones".

## **Marketing**

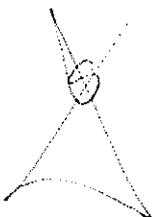
El área de Marketing constituye el pilar fundamental en donde se planifican las estrategias que permiten desarrollar nuestro portafolio de productos generando ideas innovadoras y campañas enfocadas a mantener nuestro liderazgo e incrementar la participación de mercado.

Como aspecto central estratégico y en coordinación con el área de Ventas, continuamos llevando a cabo las reuniones de zona, las cuales permitieron analizar a los principales médicos prescriptores y en conjunto desarrollar el Marketing relacional a la medida de cada uno de ellos.

Los eventos que organizamos a través de las diferentes líneas de producto, estuvieron dirigidos al cuerpo médico, a la vez que cada una de estas actividades estuvo enfocada a lograr el máximo retorno sobre la inversión realizada.

Un resumen de las principales campañas de rotación es:

- "San Degralertín"
- Papá / Mamá, ¿ qué quieres de regalo ?
- TRIFAMOX IBL, si responde...
- Rotación Trifamox / Degraler
- TRIFAMOX " Ingrediente Secreto"



- Eniflex- Libera la Flexibilidad y el movimiento
- Ejercita tu cerebro y diviértete con Somazina

También como parte de nuestra estrategia de fidelización de pacientes crónicos, continuamos trabajando con el Club de la Salud, ofreciendo seguimiento a la terapia de los pacientes beneficios de tratamiento sin costo y actividades complementarias para los pacientes.

Un resumen de los Congresos Internacionales en los que participó Bagó:

- 47th. Pediatric Postgraduate Course: "Perspectives In Pediatrics" en Miami
- Congreso Latinoamericano de Dermatólogos en Sao Paulo
- Congreso Iberoamericano de dermatología en Sevilla – España
- El Congreso Mundial de Ictus en Brasilia.
- El Congreso Europeo de Neurología en Lisboa.

### **Ventas**

Producto del continuo análisis del potencial de los médicos y de las zonas que han demostrado un desarrollo económico importante, se definió abrir 4 nuevas zonas (Península, Latacunga, Los Ríos A y Los Ríos B) de residencias en algunas provincias del país. Cabe destacar que en la apertura de estas zonas fuimos pioneros y hemos alcanzado excelentes resultados en ventas de acuerdo a DDD, por otro lado, no seguimos fortaleciendo en zonas que aberturamos el año anterior como Esmeraldas y Loja.

Consolidamos nuestras acciones en farmacias, trabajo realizado en conjunto con Marketing, creando estrategias para el punto de venta. Lo que nos permitió cuidar y cerrar el círculo de la promoción de visita médica. La cobertura en farmacias fue en 2012 fue de 96.67%, creando un hábito de trabajo en nuestros Representantes al visitar el punto de venta, buscando el respeto de la receta y la recordación de nuestros productos.

Se realizó el lanzamiento de la campaña digital con la creación de nuestro fan page en Facebook con Broncotosil, el enganche para viralizar nuestro micrositio fue la creación de un juego denominado las aventuras de Bronquito, este juego emulaba el mecanismo de Broncotosil en el Organismo, la misma estuvo dirigida a dependientes de farmacias y consumidor final.

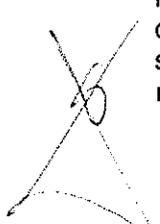
### **Comunicaciones**

En el 2012, Laboratorios Bagó del Ecuador incorporó a su estructura organizacional el cargo de Coordinador de Comunicaciones, a fin de gestionar la comunicación empresarial que comprende dar a conocer a la organización en la comunidad, mantener y elevar su imagen, crear valor para la organización, así como continuar construyendo una reputación favorable de la misma, dicha posición estuvo a cargo de la Srta. Piedad Granda, quien cuenta con experiencia de más de cinco años en el área de Comunicaciones y tiene como formación una licenciatura en Ciencias de la Comunicación, un Diplomado en Dirección de Marketing y una Maestría en Comunicación Organizacional.

Entre las acciones implementadas del Plan de Comunicaciones constan: Relaciones Públicas, Comunicación Externa y Comunicación Corporativa.

### **Otros Aspectos**

El gobierno nacional durante el 2012 incrementó su inversión en salud en un 5.9%, lo que representó el 6.8% del Presupuesto General del Estado, esta inversión se enfocó en la construcción y mejora de infraestructura, implementación de equipos de atención integral en salud, en prevención de enfermedades y detección de riesgos, ampliando horarios de atención médica, entre otras.



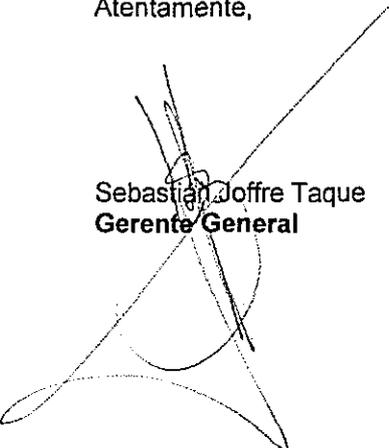
Dentro de la adquisición de fármacos, rigió la nueva modalidad de Subasta Corporativa, lo que permitió la compra de fármacos para todas las instituciones públicas (Seguridad Social, Ministerio de Salud Pública, Seguridad de las Fuerzas Armadas, entre otras), en donde se adjudicaron productos para dos años, 2012-2013, y cuya base de adquisición fue comprar exclusivamente a laboratorios nacionales y cubanos, si estos producían el fármaco, para luego tomar en cuenta a los laboratorios extranjeros con el menor precio, disminuyendo nuestra participación de venta en este sector frente a años anteriores.

En materia regulatoria, iniciamos el año con la novedad que significó la publicación del decreto presidencial que dispuso la renovación automática de los registros sanitarios y la gratuidad de los mismos como una primera reforma al Reglamento de la Ley Orgánica de Salud vigente desde el 2010.

Esta disposición si bien fue recibida por sorpresa, fue beneficiosa para toda la industria, no solo farmacéutica sino también alimenticia porque significó que no había cambio en el número de registro asignado al producto en su inscripción y consecuentemente los rótulos de los productos no debían modificarse, es así que la importación y la comercialización no se verían afectadas.

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 2012.

Atentamente,

  
Sebastián Joffre Taque  
Gerente General