

## **INFORME DE LA GERENCIA GENERAL**

### **Señores Accionistas:**

Al concluir el ejercicio económico 2017, 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 2017.

### **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**

Los Estados Financieros del 2017, se presentaron bajo lo que establecen las Normas Internacionales de Información Financiera. La Compañía generó un resultado positivo antes de impuestos de USD 8'014,160 dando como resultado, un impuesto a la renta corriente de USD 1'995,854.

Durante el año trabajamos en el proyecto de regreso a la tarifa de IVA de 14% a 12%, a raíz de la emisión de la Ley de Solidaridad, la cual se implementó desde el mes de Mayo y estuvo vigente por el lapso de un año, con lo cual en el mes de Junio realizamos el cambio.

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.

Trabajamos durante el año en varios procesos/proyectos importantes para la organización.

### **Recursos Humanos**

El año 2017 cerró con una dotación de 231 colaboradores, de los cuales 78% pertenecen al área comercial y 22% pertenecen al área administrativa, en el mes de Noviembre la compañía contrató un mayor número de visitadores a médico para cubrir varias zonas del país.

El 2017 fue el año del 25avo aniversario de la compañía. Con este motivo se realizaron varias actividades para mantener al personal en sintonía con la historia, principales hitos y logros de la empresa, además de anécdotas y experiencias del personal en este lapso de tiempo.

En el año 2017 continuamos desarrollando acciones para fortalecer nuestra cultura organizacional y alinear a los nuevos colaboradores en aquellos aspectos que son importantes y nos diferencian de nuestros competidores. Trabajamos también en temas de desarrollo personal, capacitación formal para Gerencias y Jefaturas.

A pesar de la difícil situación económica que enfrenta el país no desvinculamos a ningún colaborador, ya que nuestro recurso humano es el motor del crecimiento sostenido que tiene la compañía.

### **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.

En el año 2017 se realizaron varios lanzamientos entre los cuales se destacan productos en la línea Cardiológica y OTC, los lanzamientos efectuados fueron: Trinomia (Ácido Acetil Salicílico + Atorvastatina + Ramipril), Diapresan (valsartan 80 y 160), Colnatur Complex 10 (Colágeno H + Magnesio + Vitamina C), Bagovital (Multicélula de probióticos), Glemaz Met (Glimepirida + Metformina), Nomadol Sublingual (Ketorolaco 10 y 20mg) y Flgomax 5mg (Ciclobenzaprina).

Como aspecto central estratégico y en coordinación con el área de Ventas todos nuestros esfuerzos se

Laboratorios Bagó del Ecuador S.A.

Lizardo García E10-80 y Av. 12 de Octubre - Edificio Alto Aragón, Pisos 10, 13, 14 • Quito - Ecuador  
PBX: (593) 400-2400 • Fax: (593-2) 400 2401 • P.O.Box: 17-17-1107 • E-mail: oficina@bago.com.ec • www.bago.com.ec

enfocaron en aportar conocimientos científicos a los profesionales de la salud de todo el país mediante la organización de reuniones científicas.

#### Ventas

Durante el año el equipo de ventas se enfocó en especialidades estratégicas; en fortalecer las zonas de mayor desarrollo económico, ya que estas implican una oportunidad de crecimiento; y, por otra parte, en zonas pequeñas, continuamos consolidando nuestro servicio personalizado con atención de visita médica desde la propia zona (VM Residente).

Respecto al año anterior, se incrementó el número de contactos basado en un incremento de la estructura comercial. El reto estuvo en alcanzar una alta cobertura manteniendo la estrategia de frecuencia y la calidad de visita al médico.

Continuamos utilizando tablets como herramienta estratégica, ya que a partir de esta gestionamos: programas interactivos, ayudas visuales, información clave y soluciones para nuestros colaboradores.

El trabajo integral en el punto de venta es uno de nuestros objetivos logrados durante este año, para ofrecer así el mejor nivel de atención al cliente.

#### Comunicaciones

El año 2017 fue un año especial y trascendental para la reputación e imagen de la compañía en Ecuador, esto por la celebración de los 25 años, lo cual fue la coyuntura fundamental para iniciar un trabajo de difusión en medios masivos; a través de la relación pública como herramienta de impactos y ahorro publicitario. El objetivo planteado para esta nueva gestión de posicionamiento fue: Convertir a Bagó en un referente local de salud y referente mundial de calidad, excelencia e innovación en el ámbito farmacológico.

Se difundió temas de lanzamientos, actividades internas corporativas y se realizó mensualmente un promedio de 3 entrevistas en el mes en medios de comunicación sobre temas de salud, esto se lleva a cabo con el apoyo de la Dirección médica como vocero de la compañía y como parte también de R.S.E.

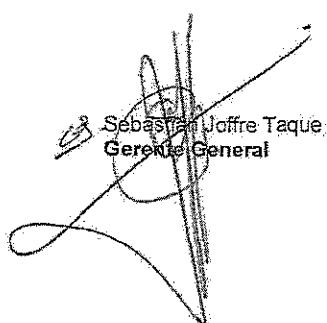
Las redes sociales continúan siendo el pilar de la relación con la comunidad y clientes que pueden interactuar con la compañía.

#### Otros Aspectos

En los meses de Septiembre y Noviembre correspondió aplicar lo que hemos denominado la Segunda Fase del Decreto 400 referente a los precios techo de medicamentos, los mismos que se implementaron a nivel nacional, de acuerdo a los listados publicados por el Consejo Nacional de Fijación de Precios en los meses de Marzo y Abril.

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 2017.

Atentamente,



Sébastien Joffre Taque  
Gerente General

2

Laboratorios Bagó del Ecuador S.A.

Lizardo García E10-80 y Av. 12 de Octubre - Edificio Alto Aragón, Pisos 10, 13, 14 • Quito - Ecuador  
PBX: (593) 400-2400 • Fax: (593-2) 400-2401 • P.O.Box: 17-17-1107 • E-mail: oficina@bago.com.ec • www.bago.com.ec