

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

Señores Accionistas:

Al concluir el ejercicio económico 2018, 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 2018.

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 2018, se presentaron bajo lo que establecen las Normas Internacionales de Información Financiera. La Compañía generó un resultado positivo antes de impuestos de USD 12'694,575 dando como resultado, un impuesto a la renta corriente de USD 3'362,538.

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 2018 cerró con una dotación de 254 colaboradores, de los cuales 72% pertenecen al área comercial y 28% pertenecen al área administrativa, en el mes de Diciembre la compañía contrató un mayor número de visitadores a médico para cubrir varias zonas del país.

Dentro de nuestro programa de Calidad de Vida en el año 2018 se impartieron varios talleres, entre otros, especialización de las brigadas en primeros auxilios, en atención primaria de lesionados y heridos y en el manejo de equipos como parte del Programa de Salud y Seguridad Ocupacional, se realizó un taller del buen amor en pareja, dirigido para los colaboradores y sus cónyuges, taller vivencial "Síndrome de la mala madre", considerando que el 60% de mujeres en la compañía combinan su rol de profesional con el de madre y ama de casa, finalmente se realizaron talleres de prevención de abuso sexual para padres y taller de manejo de la economía familiar.

En el año 2018 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 2018 se consolidan lanzamientos de los años 2016 y 2017, enfocando la promoción a estas marcas de manera principal, sin embargo continúa el esfuerzo de hacer lanzamientos cada año y es así que se consigue extensiones de presentación como fueron: Pilexil Anticaída Cápsulas, Núcleo Inyectable y Prestar 50mg. Dentro de las extensiones seguimos apostando al segmento de colágenos con la consideración de innovar en nichos de mercado que no han sido aún explotados, ese es el caso de Colnatur Sport 10 fórmula específica para el deportista.

Como aspecto central estratégico y en coordinación con el área de Ventas todos nuestros esfuerzos se enfocaron en aportar conocimientos científicos a los profesionales de la salud de todo el país mediante la organización de reuniones científicas.

Laboratorios Bagó del Ecuador S.A.

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 2018 fue un año estratégico para el posicionamiento de la marca Bagó en los medios de comunicación. 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.

Mediante un acto protocolar, Pacto Global y Laboratorios Bagó del Ecuador, firmaron un convenio, a través del cual Laboratorios Bagó asumió el liderazgo de la Mesa de Trabajo del Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 3, enfocado en salud y bienestar, por el período de un año.

Esta iniciativa se lleva a cabo en el marco de su adhesión a la Red de Pacto Global Ecuador, entidad responsable de ejecutar acciones que aporten a alcanzar los ODS promovidos por las Naciones Unidas.

El trabajo se enfocará en promover iniciativas empresariales que contribuyan a reducir la mortalidad prematura a causa de enfermedades no transmisibles (ENT), específicamente centrada en las del corazón y cerebro.

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 Tercera 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 el mes de Octubre del 2018, el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso Humano, publicó una lista de medicamentos que incluía 4 de nuestros productos, a los cuales se les aplicó de oficio, el régimen de fijación directa, por una supuesta comercialización de los mismos por encima del precio techo, todo esto sin que se haya demostrado el incumplimiento a través de un debido proceso y sin contar con la participación del laboratorio para presentar pruebas, actualmente continuamos en los procesos legales pertinentes.

Cabe mencionar que las acciones que se han realizado en temas de Fijación de Precios a los medicamentos en los últimos años, tanto en la imprevisibilidad sobre la emisión de listados de precios, así como en varios errores y discrepancias en el contenido de los mismos, como en los procesos de fijación directa de varios productos de la industria farmacéutica sin previo aviso y sin opción a la defensa, han dificultado nuestra gestión, capacidad de reacción y en varios casos desabastecimiento, afectando con esto la oferta de medicamentos a la población ecuatoriana.

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 2018.

Atentamente,

Sebastián Joffre Taque
Gerente General

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: (593-2) 400-2400
Fax: (593-2) 400-2401 • P.O. Box: 17-17-1107 • E-mail: oficina@bago.com.ec • www.bago.com.ec