

Señores Accionistas:

Al concluir el ejercicio económico, 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 2006.

Entorno Político

LABORATORIOS BAGÓ DEL ECUADOR S.A. en el año 2006, se desarrolló dentro de un entorno político caracterizado por ser un año de elecciones, bajo el gobierno de transición del Doctor Alfredo Palacios, luego que el ex Presidente Lucio Gutiérrez fuera cesado del poder, en abril del 2005.

Este año se presenta como un año de inestabilidad en el gabinete de gobierno, en cuanto al manejo de la cartera de ministros de estado, que se refleja en una frágil gobernabilidad, imposibilitando mantener una agenda de trabajo sostenida y la ejecución de proyectos de importancia para el país.

Negociaciones importantes como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América se vieron suspendidas por conflictos internos y por las pocas garantías jurídicas que llevaron a suspender las negociaciones con dicho país y terminaron elevando el riesgo país, con la consecuente disminución de la inversión extranjera.

Otro aspecto que caracteriza este año es el elevado nivel de corrupción que atraviesa todas las instituciones del Estado ecuatoriano. Según el Índice de Percepción de la Corrupción del año 2006, el Ecuador se ubica en el puesto 138, tercero en Latinoamérica después de Haití y Venezuela,¹ y entre los peores del mundo, lo que le impide generar un crecimiento económico, desarrollo social, y reducción de la pobreza, que según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos hoy afecta al 57 % de la población ecuatoriana.

En el aspecto electoral, la búsqueda por llegar a la Presidencia de la República finaliza con la elección del nuevo mandatario. El socialista Rafael Correa llega a la Presidencia derrotando al populista de derecha, Álvaro Noboa. Su plan de gobierno busca la realización de cambios en el marco institucional y de respeto a las leyes a través de una Asamblea Constituyente que tienda a construir un Estado eficiente y austero, en un marco de transparencia y menor corrupción, bajo un esquema institucional estable.

Dentro de los ofrecimientos del nuevo mandatario están mantener los principales subsidios como el eléctrico, duplicar el bono de la pobreza y de la vivienda, bajar el Impuesto al Valor Agregado, IVA del 12 % al 10%, el que genera US\$ 400 millones aproximadamente, para el Estado ecuatoriano, entre otros.

¹ Fuente. Transparency International

Entorno Económico

En cuanto al aspecto económico al cierre de este año, el indicador de crecimiento económico cierra en 4.3 %, la inflación en 2.87 % y el de desempleo en 9.03 %. Sin embargo, los resultados en el panorama externo e internacional no son tan favorables debido a la reducción en el precio y en la producción de petróleo, el incremento en el riesgo país y los resultados negativos en la Balanza Comercial.

Las estimaciones del Banco Central del Ecuador señalan que en el año 2006 el PIB se ubica en el 4.3 % respecto del 2005, es decir que el Ecuador crece a tasas positivas pero también que está sumergido en un proceso de desaceleración económica pues las tasas de crecimiento son menores a las del año 2005² (4.7 %) y peor aún del 2004 (7.92 %).

La Balanza Comercial en este año alcanza los US\$1,147.8 millones duplicando el superávit registrado durante el año 2005 (US\$ 531.7 millones), fruto de un aumento del superávit de la balanza petrolera de 25.3 % y de un aumento del déficit de la balanza no petrolera de 12.1 %.

A diciembre las importaciones totales registran un valor de US\$ 11,215.1 representando un crecimiento en valores del 17.2 %, lo cual obedece principalmente a un aumento del volumen importado por el país desde el exterior (13.2 %) y en menor proporción a un incremento de precios (4.2 %) frente al total de las exportaciones que alcanza la cifra de US\$ 12,362.9 millones.

Durante el 2006, el precio del barril de petróleo se sitúa en los US\$ 50.75; sin embargo, durante la segunda mitad del año, su tendencia fue a la baja. A diciembre de 2006, las ventas externas del crudo ecuatoriano cierran con un precio de US\$ 45.8 por barril, frente a los US\$ 46 del mismo período del año pasado.

El entorno energético petrolero del país continúa inestable e inmerso en un panorama de incertidumbre desde la declaratoria de caducidad del contrato entre la OXY y el Estado ecuatoriano por una parte, y por otra el manejo del sector eléctrico que sigue generando grandes pérdidas para el Estado.

El PIB per cápita se ubica en los 3,075 es decir US\$ 40,892 millones, lo que muestra que se halla en una fase de crecimiento (4.3 %), dado el alto precio del petróleo y por las remesas enviadas por los emigrantes. Si bien el índice de crecimiento es positivo es importante notar que el crecimiento es menor al 2005 que alcanzó el 4.7 %.

En el año 2005 las remesas fueron de US\$ 2,318 millones, lo cual se constituyó en el segundo ingreso más importante que tiene el país y fuente dinamizadora de la economía ecuatoriana.

A diciembre las tasas activas se encuentran en el 10.43 %. La tasa pasiva está en el 6.77 % según el Banco Central, ente regulador.

La producción petrolera ha seguido disminuyendo a raíz de la declaratoria de caducidad del contrato con la compañía OXY y desde que el Estado asumió la administración del Bloque 15, hoy bajo la administración de la UAOT BLOQUE 15, unidad especial de Petroecuador.

² REVISTA ECONÓMICA CRITERIOS, Cámara de Comercio de Quito, pág.47, diciembre 2006

La producción de petróleo continúa con su tendencia decreciente, en aproximadamente 40,000 barriles diarios desde el pasado agosto.

Acciones Administrativas y Resultados de Mercadeo y Ventas

En el ámbito administrativo interno, el 2006 fue un año de cambios estructurales, aplicación de políticas y planes estratégicos que buscan re-direccionar y posicionar tanto a las marcas como a la Compañía, a través de un fortalecimiento de la imagen institucional, bajo una nueva administración.

El 28 de marzo del 2006 se nombra al nuevo Gerente General, quien asume sus funciones a partir de la fecha.

Una de las medidas aplicadas ha sido consolidar una fuerza de ventas que permita alcanzar los objetivos planteados y el presupuesto aprobado. Durante el primer semestre se reestructura la fuerza de ventas y el área administrativa, lo cual implica una reducción y contratación de personal, acorde a las nuevas necesidades y objetivos de la Compañía.

En el segundo semestre se incorporan a la compañía dos ejecutivos de alto nivel, para ocupar la Gerencia Financiera Administrativa y la Gerencia de Marketing. De igual forma se continúa consolidando el equipo gerencial y de colaboradores que permitan dar un giro al negocio, cerrando el año con el equipo completo para LABORATORIOS BAGÓ DEL ECUADOR S.A.

Para el mes de mayo se formaliza el manejo del inventario de producto terminado y muestra médica a través de la compañía LETERAGO S.A. De igual forma se define que sea Leterago la compañía que se encargue de la distribución de nuestros productos, entablando así una relación comercial de socio estratégico del negocio. Para esa misma fecha, se cierran todas las operaciones pendientes con nuestro anterior distribuidor la compañía ETIPHARMA S.A.

Para este año, la participación prescriptiva en relación al mercado es del 3.65 % vs. el 3.47 % del año pasado, lo que coloca a LABORATORIOS BAGÓ DEL ECUADOR S.A. en el puesto No. 4 dentro de los 20 primeros laboratorios en el Ecuador, determinando un crecimiento del 28.43 %³.

En cuanto a las ventas, al cierre del 2006, LABORATORIOS BAGÓ DEL ECUADOR S.A. alcanza una venta neta de US\$ 13'101,575, es decir un 9 % por encima del presupuesto. Los productos Trifamox, Klosidol, así como Somazina, Carvedil y Neuryl son los más representativos y de mayor venta, y muestran un mejor comportamiento frente a lo presupuestado gracias a un trabajo en equipo, mayor presencia en la calle por parte de la fuerza de ventas, diversificación del portafolio de marcas y a un mejor control interno basado en la optimización de los recursos y control de los gastos.

Comparativamente las ventas del 2006 (US\$ 13'101 millones) en relación al año 2005 (US\$ 10'917 millones), equivalen al 19.99 % de crecimiento, a pesar de que el 2006 ha sido un año de estabilización del negocio luego de un proceso de ajustes y recuperación de altas devoluciones por inventarios en exceso colocados en la calle en años anteriores.

En este año, podemos destacar el lanzamiento de Degraler y el refuerzo de los lanzamientos del 2005 con excelentes resultados, sobretodo con Acnotin. Además de la aplicación más planificada de las estrategias comerciales, lo cual permite alcanzar un notable crecimiento de un año a otro.

³ Fuente IMS, MAT Dic 2006.

Otros aspectos importantes que impactaron en los resultados del ejercicio 2006 fueron:

- Acuerdo de distribución de la línea a LETERAGO, por lo tanto el representante de ventas se concentra en la promoción, dando como resultado un incremento en la participación de recetas.
- Fuerte inversión en Micro marketing con los médicos más potenciales.
- Ordenamiento en la comercialización de la línea.
- Representantes de ventas orientados al objetivo.

Recursos Humanos

La empresa maneja sus relaciones laborales dentro de un marco de respeto, consideración y en cumplimiento de todas las disposiciones legales pertinentes, con procesos comunicativos de apertura y diálogo entre los empleados y la Empresa.

El capital humano tiene mucha importancia, por lo cual este año se ha incorporado personal que aporte con su gestión al crecimiento del negocio, y de acuerdo a las últimas tendencias y demandas del mercado farmacéutico ecuatoriano.

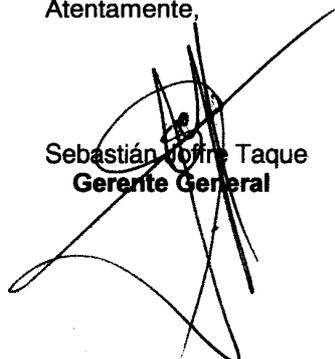
Al cierre del ejercicio 2006, contamos con 128 empleados. Según esta distribución, el 77 % corresponde al área Comercial y el 23 % al área Administrativa.

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 al final del 2006.

Atentamente,


Sebastián Torre Taque
Gerente General

①