



Quito, 6 de Abril del 2011

Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2010

Señor Presidente, señores Directores, señores Comisarios:

Pongo a consideración de ustedes el informe sobre el ejercicio económico de la empresa durante el año 2010.

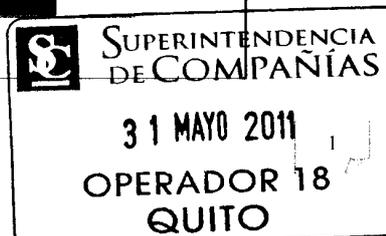
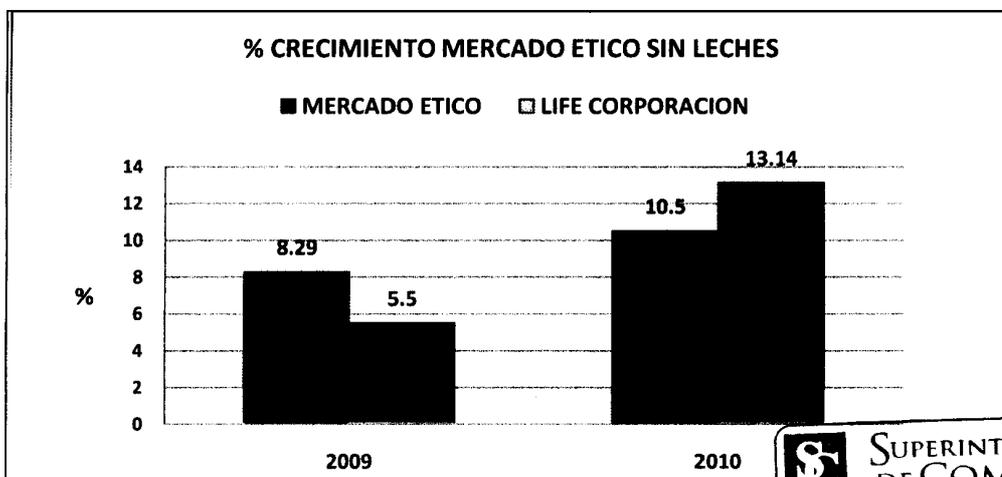
1.- VENTAS

En el Mercado se dieron algunos eventos que determinaron un crecimiento menor a los índices que veníamos experimentando, los niveles de 14 o 16% anual se bajaron a tan solo 10% como consecuencia de que muchos pacientes tuvieron acceso a la medicina gratis y dejaron de comprar en el mercado privado.

Durante al año 2010 de acuerdo a la auditoria de IMS, el mercado farmacéutico ético en el que directamente competimos, alcanzó la cifra de 749 Millones de USD es decir creció 10.5% sobre el año anterior y 144.7 Millones de unidades, un crecimiento de 8.4%. El mercado creció 2.1% por la introducción de nuevos productos.

Según la misma Auditoría, LIFE con las líneas de Salud Humana, AstraZeneca y Genamérica llegó a la 6ta. posición en valores entre las Corporaciones Farmacéuticas del país con una participación de mercado del 4.25%, y la 1era. en unidades con 7.34%. Nuestros crecimientos fueron 13.14 % en valores y 12.21% en unidades. En lo que tiene que ver con las prescripciones, el informe dice que tenemos una participación de 3.61% y somos el 7mo. Laboratorio. Es importante anotar que somos el número uno en prescripciones en Ambato, dos en Latacunga y tres en Santo Domingo, Ibarra y Loja. Queremos replicar este desempeño en todo el país, principalmente en la Costa donde estamos tomando acciones para aumentar la efectividad de la fuerza de ventas, solidificar nuestra presencia y aumentar también la participación de mercado.

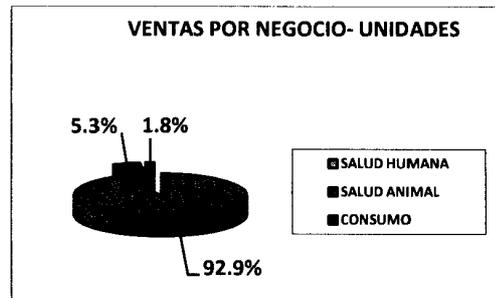
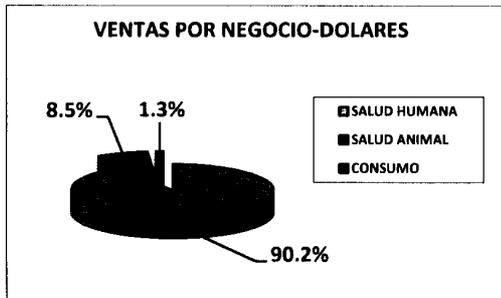
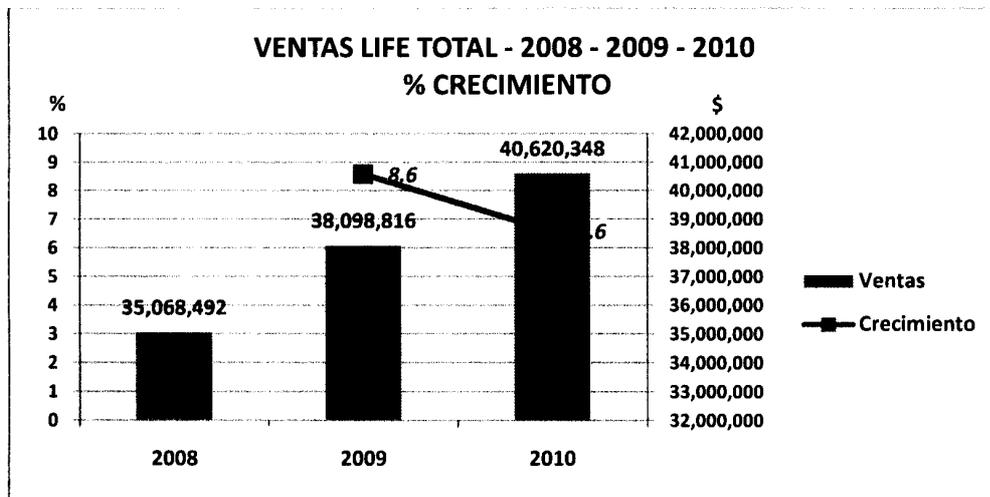
A continuación tenemos un gráfico que muestra el % de crecimiento anual de ventas de LIFE comparado con el crecimiento del mercado:



De acuerdo a nuestros datos, las ventas netas totales acumuladas de la compañía durante el 2010, alcanzaron la suma de US \$ 40'620.348.

Por negocio, las ventas comparadas con el año anterior han tenido el siguiente desempeño:

NEGOCIO	2008	2009	2010	CRECIMIENTO	
				9/8	10/9
SALUD HUMANA	31.697.246	34.652.535	36.652.908	9,3%	5,8%
SALUD ANIMAL	3.036.146	3.077.011	3.434.125	1,3%	11,6%
CONSUMO	335.100	369.271	533.315	10,2%	44,4%
TOTAL	35.068.492	38.098.816	40.620.348	8,6%	6,6%



El crecimiento está basado en los siguientes productos:

- Las líneas de Salud Humana LIFE vendieron 24.8MM, llegaron al 94.1% del plan y experimentaron un crecimiento de 6.6 %, siendo la línea Dolor-Sistema Nervioso Central la de mejor desempeño con 27% de crecimiento seguida por Hospitalaria con 13%. Los productos de mejor crecimiento fueron: Buprex: 40.6%, Probinex: 37.8%, Furacam: 15%, Antisek: 26%, Bedex: 27%, Cloruro de Sodio: 22.7%. Los productos que en estas líneas superan el 1 MM de USD de ventas anuales son: Buprex, Ampibex, Cloruro de Sodio, Angioretic, Angioten, Furacam y Lactato. A pesar de algunos inconvenientes de organización y planificación de IESS, pudimos hacer importantes entregas de los productos que ganamos en la Licitación del 2010



y tuvimos un excelente venta institucional, 18% por encima del plan. Lanzamos cuatro productos nuevos: Buprex Flash, Osteomix Plus, Tioctan e Ibrac cuyo aporte en las ventas fue de 1.2 millones

- La línea AstraZeneca cumplió el 99% del presupuesto, sus ventas alcanzaron 8.6 MM con crecimiento del 13% con relación al año 2009.

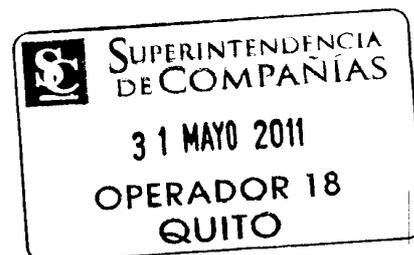
Los productos que más crecieron son: Betaloc Zok 164%, Tenormin 138%, entre otros. Como ustedes conocen, los productos de esta compañía fueron representados y comercializados por LIFE durante 64 años, el último contrato que habíamos firmado se vencía en el año 2011 pero en junio del 2010 los ejecutivos de AstraZeneca nos notificaron que habían tomado la decisión de terminar la relación comercial con LIFE efectivo el 31 de diciembre del 2010, y nos argumentaron que la compañía supuestamente se hacía cargo de la administración directa de las actividades comerciales y promocionales de sus productos. La participación en ventas de esta línea estaba en alrededor del 20 % con la correspondiente absorción de costos de la planta y absorción de gastos administrativos y generación de rentabilidad. El impacto e implicaciones para el desempeño de la compañía en el próximo año será importante, a pesar de que habíamos planeado y continuaremos implementando acciones, para lograr reemplazar lo más ágilmente esas ventas.

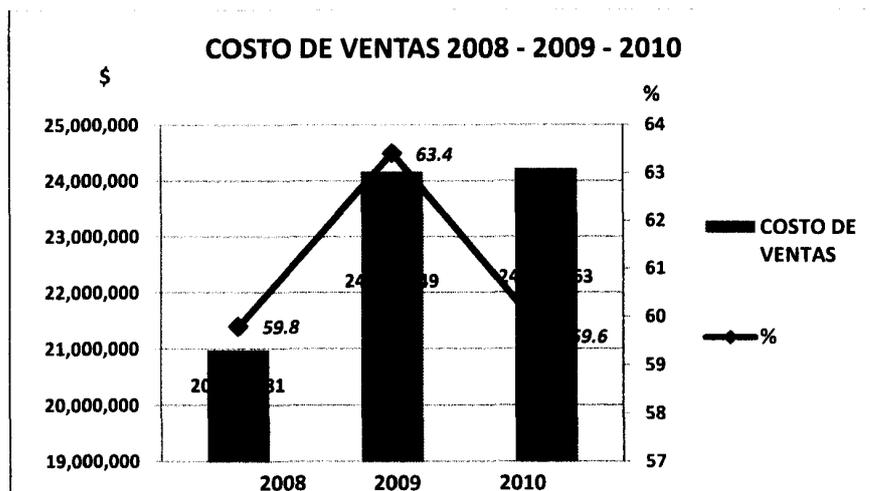
- El negocio veterinario con 3.4 MM llegó al 100.07 % del plan y creció 11.6%. Se introdujo el producto nuevo Bongo Forte siendo el primer producto con el que incursionamos en el mercado de mascotas. Tenemos planes para ampliar el portafolio de productos para pequeñas especies (mascotas) para lo cual se concretó un acuerdo con el Instituto Rosenbusch de Argentina quienes nos proveerán de biológicos (vacunas): Parvovirus, Rabia y vacuna múltiple.
- El negocio de Consumo Masivo con su único producto Pix, vendió 533 mil, estuvo al 137.1% del plan y su crecimiento alcanzó el 44.4% respecto del año pasado. Se centralizó y nombró un distribuidor exclusivo para la comercialización y cobertura de este producto lo que ha conllevado una mayor presencia a nivel de punto de ventas independientes. Igualmente hemos consolidado la presencia de nuestro producto en perchas de Supermaxi, Mi Comisariato y Fybeca.

2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento.

	AÑO 2008		AÑO 2009		AÑO 2010	
	US\$	%VENTAS	US\$	%VENTAS	US\$	%VENTAS
SALUD HUMANA	18.888.644	59,6%	21.883.200	63,2%	22.228.239	60,6%
SALUD ANIMAL	1.809.574	59,6%	1.928.164	62,7%	1.557.994	45,4%
CONSUMO	287.363	85,8%	347.785	94,2%	427.630	80,2%
TOTAL	20.985.581	59,8%	24.159.149	63,4%	24.213.863	59,6%



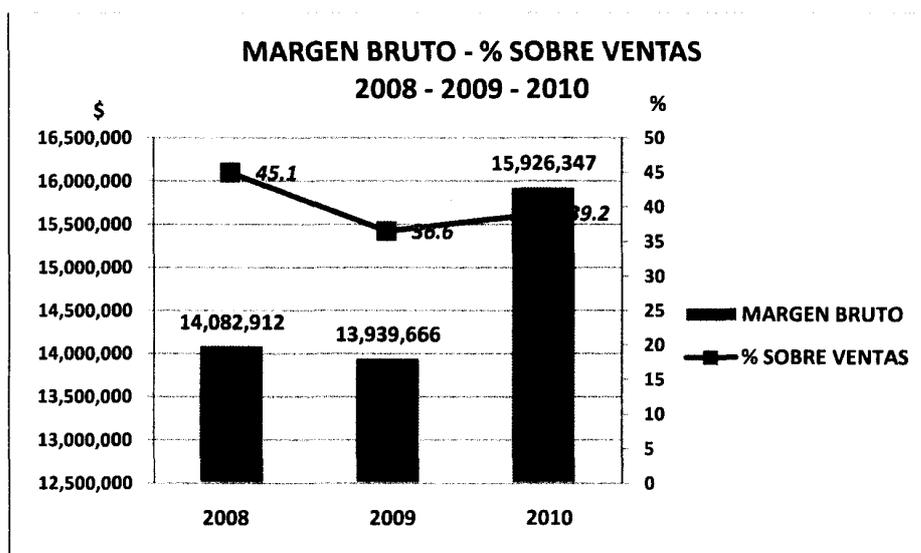


Como podemos apreciar el porcentaje de costo sobre la venta volvió a estar en los niveles del año 2008 reduciéndose casi 4% vs. el año pasado lo cual se debió a un enorme esfuerzo para aumentar la eficiencia de nuestros procesos internos de compra y negociación con los proveedores y de producción.

3.- MARGEN BRUTO

El margen bruto de la compañía a Diciembre del 2010 también mejoró 2.6% vs. el 2009 y asciende a la suma de US\$ 15.9 MM equivalente al 39.2% de las ventas. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas, son los siguientes:

	AÑO 2008		AÑO 2009		AÑO 2010	
	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA
SALUD HUMANA	12.808.603	46,0%	12.769.334	36,8%	14.424.669	39,4%
SALUD ANIMAL	1.226.572	42,0%	1.148.846	37,3%	1.395.992	40,7%
CONSUMO	47.737	10,8%	21.486	5,8%	105.686	19,8%
TOTAL	14.082.912	45,1%	13.939.666	36,6%	15.926.347	39,2%





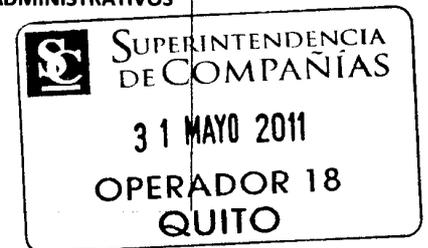
4.- GASTOS OPERACIONALES

El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2010 alcanzó la suma de US\$ 12'629.553 equivalente al 31% de las ventas con un incremento de 5.6% en relación al 2009, siendo el rubro Gastos de Ventas el que más creció con un 19,6%. Los ajustes fundamentales que se hicieron a la estructura comercial y que nos significaron un aumento de costo importante en el año 2009, nos han empezado a dar resultados y se redujo porcentualmente.

Estos gastos se clasifican como sigue:

	AÑO 2008		AÑO 2009		AÑO 2010	
GASTO DE VENTAS	7.436.516	21.2%	8.670.974	22.7%	8.913.954	21.9%
GASTO ADMINIST.	3.103.357	8.8%	3.288.229	8.6%	3.715.599	9.1%
TOTAL	10.539.873	30.1%	11.595.203	36.6%	12.629.553	31.0%

La tendencia de los gastos operacionales podemos ver en el siguiente cuadro:



A continuación los gastos operacionales por negocio

	2008	% VENTAS	2009	% VENTAS	2010	% VENTAS
SALUD HUMANA	9,569,225	30.2%	10,943,249	31.6%	11,496,689	31.3%
SALUD ANIMAL	912,932	30.1%	959,150	31.2%	1,071,153	31.1%
CONSUMO	56,715	16.9%	56,803	15.2%	58,711	11.0%
TOTAL	10,540,880	30.1%	11,961,211	31.4%	12,626,553	31.1%

El cuadro anterior muestra que los gastos operacionales crecieron 5.5%. Es preciso señalar que el año 2009 creció 12.9% respecto del 2008, como ya lo mencioné, la reestructuración comercial del año pasado ya dio sus frutos en razón de que el gasto operacional creció por debajo del crecimiento de las ventas. Continuaremos con en el seguimiento minucioso para asegurarnos que los productos nuevos que hemos lanzado en los últimos 24 meses alcancen los resultados que habíamos planificado, que los productos tradicionales nos den su máximo

potencial y optimizaremos el uso de los recursos para lograr mayor eficiencia.

5.- UTILIDAD OPERACIONAL

Al 31 de diciembre del 2010, la utilidad operacional de la compañía fue de US\$ 3.296.794 equivalente al 8.1% sobre las ventas, y experimentó un crecimiento de 66%, porcentualmente el margen operacional en Salud Humana creció 2.9 puntos sobre las ventas, en Salud Animal creció 3.3 puntos y en Consumo se creció 20.6 puntos.

Por línea de negocio, las utilidades operacionales (antes del gasto financiero) tuvieron el siguiente desempeño:

	2008	% VENTAS	2009	% VENTAS	2010	% VENTAS
SALUD HUMANA	3,239,378	10.2%	1,826,084	5.3%	2,924,980	8.0%
SALUD ANIMAL	312,614	10.3%	189,697	6.2%	324,839	9.5%
CONSUMO	-8,979	-2.7%	-35,318	-9.6%	46,975	11.0%
TOTAL	3,545,021	10.1%	1,982,472	5.2%	3,296,794	8.1%

6.- GASTO FINANCIERO

Este rubro en el año 2010 fue de US\$ 1'399.896 que comparado con el gasto financiero del año 2009 de US\$ 1.144.271 se incrementó en un 22.2%, debido principalmente a las inversiones comerciales y operativas.

A continuación mostramos los gastos financieros por negocio y con porcentaje de las ventas.

	2008	% VENTAS	2009	% VENTAS	2010	% VENTAS
SALUD HUMANA	844,537	2.7%	1,041,008	3.0%	1,265,310	3.4%
SALUD ANIMAL	83,326	2.7%	92,164	3.0%	116,719	3.4%
CONSUMO	9,569	2.9%	11,101	3.0%	17,867	3.4%
TOTAL	937,432	2.8%	1,144,273	3.0%	1,399,896	3.4%

7.- RESULTADOS

Consolidando los diferentes rubros del estado de Pérdidas y Ganancias, a continuación están los resultados totales de la compañía:



	TOTAL AÑO 2008	TOTAL AÑO 2009	AÑO 2010			
			SALUD HUMANA	SALUD ANIMAL	CONSUMO	TOTAL
VENTAS NETAS	35.068.492	38.098.816	36.652.908	3.434.125	533.315	40.620.348
COSTO DE VENTAS	20.985.580	24.159.150	22.228.238	2.038.134	427.630	24.694.002
MARGEN BRUTO	14.082.912	13.939.666	14.424.670	1.395.991	105.685	15.926.346
% SOBRE VENTAS	40,16%	36,59%	39,35%	40,65%	19,82%	39,21%
GASTO VENTAS	7.436.515	8.670.973	8.136.268	766.463	11.223	8.913.954
GTO. ADMINISTRATIVO	3.103.357	3.288.229	3.363.421	304.690	47.488	3.715.599
UTILIDAD OPERACIONAL	3.543.040	1.980.464	2.924.981	324.838	46.974	3.296.794
% SOBRE VENTAS	10,10%	5,20%	7,98%	9,46%	8,81%	8,12%
GASTO DE FINANCIEROS	937.432	1.144.273	1.265.310	116.719	17.867	1.399.896
% SOBRE VENTAS	2,67%	3,00%	3,45%	3,40%	3,35%	3,45%
DIF. CAMBIARIO Y R.E.I.						
UTILIDAD	2.605.605	836.188	1.659.671	208.119	29.107	1.896.894
% SOBRE VENTAS	7,43%	2,19%	4,53%	6,06%	5,46%	4,67%

8.- RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos de la compañía evolucionaron durante el año 2010 de la siguiente manera:

	DIC 2009	DIC 2010
Personal Directo	362	345

Al cierre del año 2010 el personal de la compañía se redujo en 17 personas, lo que implica una reducción del 4.5% en la organización.

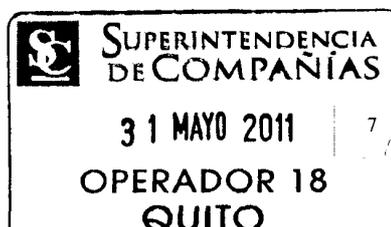
Cabe mencionar que el equipo de AstraZeneca que salió de la empresa fue de 22 personas; las cinco posiciones de crecimiento en el personal responden a requerimientos de planta que al cierre del 2009 quedaron pendientes de contratación.

La evolución del índice de Costo de Manpower sobre Ventas en los últimos años ha sido el siguiente:

	2008	2009	2010
ManpowerCost	6.684	7.738	8.217
Ventas Netas	35.068	38.068	40.620
Manpower Cost / Ventas	19.1%	20.3%	20.2%

Este índice que mide la productividad del recurso humano de la empresa se ubicó en el año 2010 en 20.2% en relación a las ventas, que es un índice que se mantiene estable por varios años.

Uno de los cambios más relevantes del año 2010 fue el modificar los perfiles de contratación del personal para las posiciones de Representantes de Ventas, en donde la estrategia se orientó a la formación de visitantes a médicos; para ello se ha requerido la contratación de jóvenes profesionales que buscan oportunidades de inserción laboral en el mercado.



Esta nueva orientación que implica importantes recursos de capacitación nos va dejando impresiones altamente positivas en el desempeño de nuestros representantes en el mercado.

En cuanto a rotación de personal, este índice ha evolucionado de la siguiente manera:

	2008	2009	2010
# Personal	381	362	345
Egresos de personal	33	71	83
Índice de rotación	8.6%	19.6%	24.0%

El alto índice de rotación de personal del año 2010 se explica por la salida de la línea de negocios AstraZeneca; este índice sin considerar al personal que pertenecía a esta línea de negocios se ubicaría en 17.7% que es algo menor al índice mostrado en el año 2009

9.- PRODUCTOS NUEVOS

El lanzamiento de Buprex Flash como parte de la línea dolor fue muy exitoso; logramos una transición adecuada entre la anterior presentación y la nueva en cápsula líquida, además de esto lo convertimos en el lanzamiento más exitoso del mercado farmacéutico en este año, llegando a una venta anual de casi un millón de dólares con solamente diez meses de presencia en el mercado.

Lanzamos Tioctan, el primer regulador metabólico de efecto antioxidante como una nueva alternativa para la prevención y el tratamiento de la Neuropatía Diabética, estamos abriendo un nuevo segmento de mercado siguiendo nuestra estrategia de productos novedosos y de especialidad, tenemos muchas expectativas en este desarrollo y la respuesta inicial de los médicos ha sido muy importante.

El innovativo lanzamiento de Ibrac sustentado en el programa "Apoyo LIFE" de Fidelización de Pacientes, cuyo objetivo es buscar una mayor cercanía con el usuario final brindándoles información de las patologías crónicas y ayudando al médico en el seguimiento de la evolución de su paciente; nos permitirá posicionarnos como líderes en este segmento de mercado y visualizamos a este producto en la cima del tratamiento de la osteoporosis. El aporte en ventas de estos productos es de 1.2 millones.

Hemos consolidado las relaciones con proveedores de productos muy importantes como Eurofarma (Brasil), IBC, Biol, Savant (Argentina), Lasca (Paraguay), Leonfarma (España), este año obtendremos los registros sanitarios de varios de sus productos que los lanzaremos en el segundo semestre y además se iniciarán nuevos registros de productos de las compañías Hanna y Daewon de Korea, para que estén disponibles para el 2012.

10.- INVENTARIOS.

Los saldos finales, en dólares, de los inventarios al cierre de los últimos tres años fueron los siguientes:



	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
PRODUCTOS TERMINADOS	3.005.848	2.308.962	2.088.404
MATERIAS PRIMAS, SUMINISTROS Y MATERIALES	3.005.626	2.334.072	2.605.427
PRODUCTOS EN PROCESO Y SEMIELABORADOS	2.175.523	1.699.840	1.966.028
IMPORTACIONES EN TRANSITO	813.667	248.864	274.695
TOTAL	9.000.664	6.591.738	6.934.554
DIAS DE INVENTARIO	140	102	105

Hemos logrado controlar el nivel de inventarios y los días de rotación a pesar de que debido a la mala planificación del IESS, los pedidos que debieron hacer, tuvieron un retraso importante. Como todos los años, se realizó la toma física de los inventarios de las distintas bodegas que tenemos; y los resultados señalan que el inventario existente comparado con el registrado en la contabilidad, mantiene una exactitud de 99.999%. Esto nos da la certeza de que lo que existe en bodega consta en el auxiliar contable de inventarios y nos asegura tanto la planificación de la producción como el abastecimiento a la planta.

11.- HECHOS RELEVANTES

Continuamos con los proyectos de modernización y actualización tecnológica de la planta de Producción. La nueva Tableteadora Ronchi entrará en operación a partir del mes de Abril 2010.

La empresa calificadora Humphreys, por tercer año consecutivo nos asignó la categoría AAA. Esta es una confirmación del apropiado manejo de las actividades financieras. En el año 2010 la empresa realizó un aumento de capital con cuentas patrimoniales:

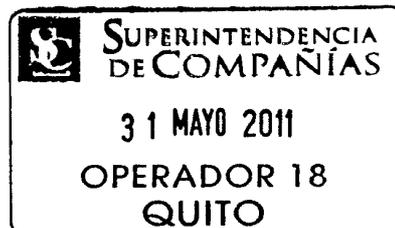
Reserva Legal	48.548.35
Utilidades no Distribuidas	436.935.16
Total Aumento	485.483.51

En tal virtud, el nuevo Capital pagado de la compañía es de 9.822.749 dólares. El mencionado aumento fue registrado el 16 de Noviembre de 2010.

Como lo informé al inicio, la Compañía AstraZeneca por su decisión, dejó de ser nuestra representada; el impacto en resultados a futuro se reflejará en el costo de la planta pues los productos de esa línea no se fabricarán y encarecerá el costo unitario de la producción, a mas de ello se aumentarán los gastos administrativos unitarios pues esa línea contribuía con el 20% del total de ventas. El tener una reducción de ese nivel de ventas en los próximos años, nos significa un desafío bastante grande pero ya que lo habíamos definido previamente, estamos implementando muchas actividades y lanzamiento de productos nuevos a fin de alivianar esta carga y recuperar lo más ágilmente los niveles que ya habíamos alcanzado.

Atentamente,


Ing. Héctor Enriquez
GERENTE GENERAL





Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS C.A

BALANCE GENERAL (NIIF) AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

DOLARES

ACTIVOS:

ACTIVO CORRIENTE

CAJA BANCOS	1,133,996.38
CUENTAS POR COBRAR	9,328,777.14
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	264,494.21
INVENTARIOS:	6,934,553.66
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	17,132,832.97

OTROS ACTIVOS CORRIENTES

GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	8,368.86
TOTAL OTROS ACTIVOS CORRIENTES	8,368.86

ACTIVO NO CORRIENTE

DEPOSITOS EN GARANTIA	11,574.00
INVERSIONES PERMANENTES	873,574.59
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	885,148.59

ACTIVO FIJO

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	24,126,138.25
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	-9,029,522.21
TOTAL ACTIVO FIJO	15,096,616.04

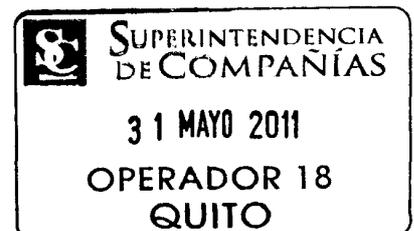
TOTAL ACTIVO

33,122,966.46


ING. HÉCTOR ENRIQUEZ
GERENTE GENERAL


ING. LUIS NATH
VICEPRESIDENTE FINANCIERO


ING. MARITZA MORENO
CONTADORA GENERAL
CPA Nro. 17-8





Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS C.A

BALANCE GENERAL (NIIF) AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

DOLARES

PASIVOS:

PASIVO CORRIENTE:

DOCUMENTOS POR PAGAR	617,456.76
PORCION CORRIENTE DEUDA LARGO PLAZO	1,531,969.25
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	5,847,460.91
IMPUESTOS E IESS POR PAGAR	621,491.98
NOMINA POR PAGAR	371,323.40
INTERESES ACUMULADOS POR PAGAR	19,764.58
OTROS ACUMULADOS POR PAGAR	41,060.77
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,050,527.65

PASIVOS A LARGO PLAZO

CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO	66,294.48
DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO	2,456,833.36
JUBILACION PATRONAL Y DESAHUCIO	2,483,042.65
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	5,006,170.49

PASIVOS DIFERIDOS

PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	125,183.53
---------------------------------	------------

TOTAL PASIVOS 14,181,881.67

PATRIMONIO

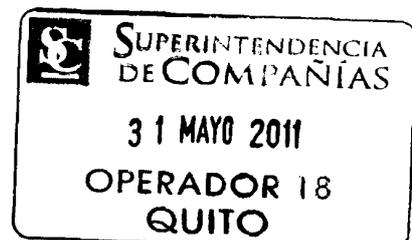
CAPITAL SUSCRITO PAGADO	9,822,749.00
RESERVA REVALORIZACION DE INMUEBLES	7,532,427.82
GANANCIAS RETENIDAS	305,634.85
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,280,273.12
TOTAL PATRIMONIO	18,941,084.79

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 33,122,966.46


ING. HECTOR ENRIQUEZ
GERENTE GENERAL


ING. LUIS NATH
VICEPRESIDENTE FINANCIERO


ING. MARITZA MORENO
CONTADORA GENERAL
CPA Nro. 17-8





Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS C.A

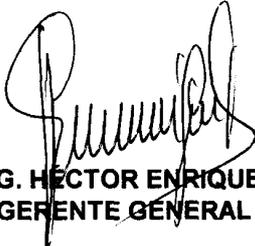
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS(NIIF)

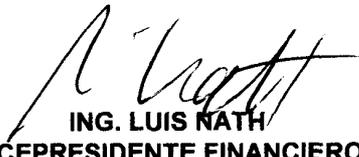
OPERACION TOTAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

DOLARES

VENTAS NETAS	40,620,348.19
(-) COSTO DE VENTAS	24,693,947.26
MARGEN BRUTO	15,926,400.93
GASTOS DE VENTAS	8,913,955.03
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3,715,598.71
TOTAL GASTOS	12,629,553.74
UTILIDAD OPERACIONAL	3,296,847.19
GASTO FINANCIERO	1,399,895.46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,896,951.73
15% PARTICIPACION EMPLEADOS	284,542.76
IMPUESTO A LA RENTA	332,135.85
UTILIDAD NETA	1,280,273.12


ING. HÉCTOR ENRIQUEZ
GERENTE GENERAL


ING. LUIS NATH
VICEPRESIDENTE FINANCIERO


ING. MARITZA MORENO
CONTADORA GENERAL
CPA Nro. 17-8

