



**LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS
" LIFE C. A."**

DIRECTORIO

DIRECTORES PRINCIPALES

- Sr. Xavier Simon Isaias
- Sr. Xavier Simon Samán
- Sr. Richard Moss
- Dr. Rafael Arcos Rendón
- Ing. Héctor Enríquez
- Ing. Luis Nath

DIRECTORES SUPLENTE

- Sr. Jaime Simon Vélez
- Dr. Eduardo Guzmán
- Sr. Himmler Marthínez
- Ing. Iván Beltrán
- Dr. Mario López
- Ing. José Polit

COMISARIOS PRINCIPALES

- Sr. Carlos Morales
- Sr. Alfonso Noriega
- Sr. Fabián Coronel

COMISARIOS SUPLENTE

- Sr. Jorge Almeida
- Sr. Máximo Tandazo
- Sr. Galo Cárdenas



Quito, 30 de Abril del 2014

Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2013

Señor Presidente, señores Directores, señores Comisarios:

Pongo a consideración de ustedes el informe sobre el ejercicio económico de la empresa durante el año 2013.

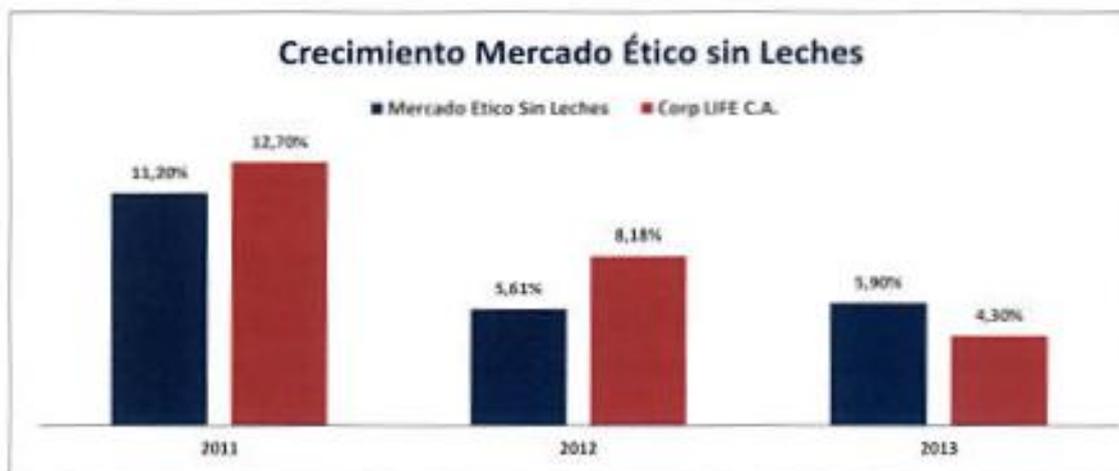
1.- VENTAS

Durante el año 2013 de acuerdo a la auditoría de IMS, el mercado farmacéutico ético sin leches donde directamente competimos, alcanzó la cifra de 926 Millones de dólares y creció 5,9% sobre el año anterior y 161.4 Millones de unidades con crecimiento de 1,7%. Las razones de crecimiento de este mercado fueron 1,8% por volumen, 2% por la introducción de nuevos productos y 2,1% por aumento de precios.

Según la misma Auditoría, LIFE con las líneas de Salud Humana y GA quedó en la 12da. posición en valores entre las Corporaciones Farmacéuticas del país con una participación de mercado del 3,14%, y la 2da en unidades con 5.88%. Nuestro decrecimiento en valores fue del 3,35% comparado con el año anterior y tuvimos una contracción de -11,97% en unidades, ocasionado principalmente por las 1'100.000 unidades de sueros, cerca de US\$1MM que dejamos de vender en el mercado privado, pues la demanda no planeada de las instituciones estatales copó la capacidad total de fabricación de nuestra planta la cual la destinamos para la venta de sueros en el sector Institucional, y dejamos de atender las necesidades del mercado privado. Otra razón de nuestro decrecimiento en el mercado fue la disposición de las autoridades regulatorias de exigir receta médica previa a la venta del ibuprofeno de Venta Libre, por el brote de dengue que se presentó en la Costa, lo que significó 200M unidades menos de ventas de Buprex casi US\$ 350 M.

En lo que tiene que ver con las prescripciones, el reporte de la Auditora Close Up informa que tenemos una participación de 4.06% y hemos conservado la posición de 4to. laboratorio farmacéutico en el país.

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



Las ventas netas totales acumuladas de la compañía durante el 2013, alcanzaron la suma de US\$49'195,352, lo cual muestra un crecimiento global del 1,9% con respecto a la cifra del año 2012 tal como lo muestra el siguiente cuadro de los últimos tres años desglosados por negocios, e incluyendo la cifra de venta del negocio AstraZeneca.

NEGOCIO	2011	2012	2013	CRECIMIENTO	
				12/11	13/12
SALUD HUMANA	30.877.160	44.214.846	44.940.372	43,2%	1,6%
SALUD ANIMAL	3.660.756	3.661.377	3.832.289	0,0%	4,7%
CONSUMO	454.588	409.742	422.692	-9,9%	3,2%
ASTRAZENECA	739.203	769	-	-99,9%	-100,0%
TOTAL	35.731.707	48.286.735	49.195.352	35,1%	1,9%

Como podrán apreciar, a pesar de que nuestro contrato con AstraZeneca feneció en el 2010, aparecen ventas en el 2011 ya que muestra valores pendientes facturados al IESS por el contrato que LIFE ganó en la 1era. licitación del producto TENORMIN puesto que teníamos que cumplir con esa obligación.

Nuestro crecimiento en el Mercado Privado durante el 2013 se originó en:

- Las líneas de Salud Humana LIFE vendieron 25,8MM, llegaron al 84,7% del Plan y experimentaron un decrecimiento del 6,3%, siendo la línea Hospitalaria la de mayor afectación con un 25% de decrecimiento, específicamente por la venta de sueros al Estado, seguida por las líneas Respiratoria y Dolor con el -11,5% y -4,9% respectivamente. Hay que destacar por otro lado el crecimiento del 13,5% de la Línea OTC, con respecto a la cifra de venta del 2012.
- Las marcas de mejor crecimiento fueron: LOSARTAN 114,92%; B-DEX 51,15%; SULTAMIX 38,82%; BUPREX MIGRA 30,49%; TIOCTAN 25,26%; VITACAP G 20,32%.

- Productos que superan el 1 MM de US\$ de ventas anuales son: BUPREX (US\$4,7MM), AMPIBEX (US\$2,2MM), FURACAM (US\$1,5MM) y ANGIORETIC (US\$1,3MM).

Por negocios la distribución porcentual en valores y unidades quedó como sigue:



- El 2013 fue el 4to. año de provisión de medicamentos a través de la Subasta Estatal Corporativa y como se puede apreciar, ha significado un aumento importante en la proporción de las ventas que hemos realizado al Estado desde el año 2011 y que se ha consolidado aún más en el 2013, tal como lo muestra el cuadro a continuación que desglosa las ventas de Salud Humana en Privadas y Públicas:

NEGOCIO	2011	2012	2013	CRECIMIENTO	
				12/11	13/12
S.HUMANA PRIVADO	27.364.694	28.603.887	26.826.650	4,5%	-6,2%
S.HUMANA PUBLICO	4.251.669	15.611.728	18.113.722	267,2%	16,0%
SALUD ANIMAL	3.660.756	3.661.377	3.832.289	0,0%	4,7%
CONSUMO	454.588	409.742	422.692	-9,9%	3,2%
TOTAL	35.731.707	48.286.735	49.195.352	35,1%	1,9%

La participación porcentual de la venta al sector público fue desde 11,9% en el 2011, el 32,3% en el 2012 y llegó al cierre del 2013 al 36,8%. La importancia e impacto de esta venta en nuestro negocio ha ido aumentando significativamente y todas las áreas de la organización han hecho un excelente trabajo en equipo para lograr entregar un servicio impecable al Estado, con productos de óptima calidad, entregas oportunas, manejo apropiado del inventario y del ciclo de flujo de caja.

La venta institucional al cierre del 2013 fue de US\$18,1MM; donde los principales productos que contribuyeron con la generación de dicha cifra de venta fueron:

SULTAMIX (US\$5,5MM), CLORUROS (US\$4,9MM), IBRAC (US\$1,7MM), DEXTROSA (US\$1,2MM), LACTATO (US\$1,2MM), CIPROFLOXACINO (US\$964M).

Sin embargo de que este negocio con el Estado se ha transformado en uno de alta prioridad estratégica por su contribución a la absorción de costos fijos, debido a un mayor uso de la capacidad disponible, y que existe una unidad de negocio enfocada en su seguimiento y



desarrollo; es muy importante tener presente que es un negocio de alta incertidumbre porque desafortunadamente los lineamientos y procesos de manejo por parte del estado no han podido llegar al nivel de solidez y sustentabilidad a mediano plazo. El contrato que firmamos venció en Diciembre del 2013 y solamente conocimos de su prórroga los últimos días de Diciembre que se extendía hasta fines del mes de Marzo 2014. Al momento todavía no se conoce si se realizará otra Subasta Corporativa (mecanismo que mostró ventajas claras para las instituciones estatales y especialmente transparencia) o se volverá al manejo discrecional, atomizado y de negociación individualizada a través de la empresa pública ENFARMA. Esto significa que el control y predictibilidad sobre los resultados no depende de la gestión y desempeño de nuestra organización, sino de las definiciones a veces inconsultas de las autoridades del Estado. Para muestra, quiero informarles que el CONASA, entidad responsable de emitir el listado de medicamentos básicos, decidió eliminar del mismo a los productos Sultamicilina e Ibandronato y a partir del mes de Enero, las instituciones dejaron de comprarnos esos productos reduciendo nuestras ventas institucionales a la mitad de lo que habíamos venido entregando.

2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento.

Evolución del Costo de Ventas por Negocio - LIFE C.A.

Negocio	AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013	
	US\$	%VENTAS	US\$	%VENTAS	US\$	%VENTAS
SALUD HUMANA	20.158.994	63,8%	28.101.542	63,6%	29.724.607	66,1%
SALUD ANIMAL	2.174.212	59,4%	2.086.012	57,0%	2.228.191	58,1%
CONSUMO	380.207	83,6%	354.557	86,5%	364.225	86,2%
TOTAL	22.713.413	63,6%	30.542.111	63,3%	32.317.022	65,7%

Como podemos apreciar en el año 2013, el porcentaje de costo sobre la venta total alcanzó el 65,7%, es decir, 2,4% más que el año anterior, originado por incremento de precios de los insumos, mano de obra, servicios públicos y las materias primas a nivel mundial.

3.- MARGEN BRUTO

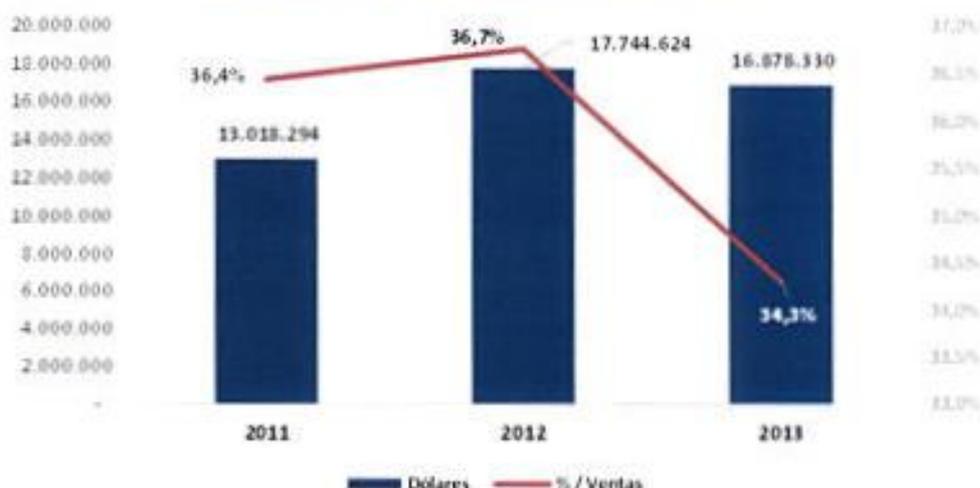
El margen bruto de la compañía a Diciembre del 2013 asciende a la suma de US\$ 16,9 MM equivalente al 34,3% sobre la venta total. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas, son los siguientes:



Evolución del Margen Bruto por Negocio - Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos LIFE C.A.

	AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013	
	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA
SALUD HUMANA	11.457.369	36,2%	16.114.074	36,4%	15.215.766	33,9%
SALUD ANIMAL	1.486.544	40,6%	1.575.366	43,0%	1.604.098	41,9%
CONSUMO	74.381	16,4%	55.185	13,5%	58.466	13,8%
TOTAL	13.018.294	36,4%	17.744.624	36,7%	16.878.330	34,3%

Evolución Margen Bruto 2011-2013



4.- GASTOS OPERACIONALES

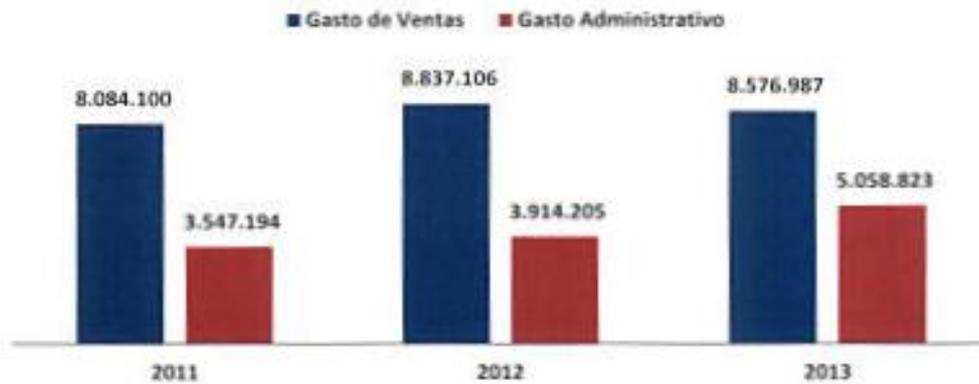
El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2013 alcanzó la suma de US\$ 13'635.810 equivalente al 27,7% de las ventas totales, es decir, 1,3 puntos porcentuales más que el año anterior. Los valores porcentuales de los gastos de venta se han reducido desde un 22,6% en el 2011 a 17,4% en el 2013 debido principalmente a la optimización de la inversión promocional en televisión de productos e imagen corporativa y a la absorción de algunos gastos fijos comerciales de la venta institucional, no así los gastos administrativos que se incrementaron considerablemente a un 10,3% de las ventas en este año, ocasionado por la definición de la compañía en separar a varias personas del Comité de Empresa.

Estos gastos se clasifican como sigue:

	AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013	
	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA
GTO. DE VENTAS	8.084.100	22,6%	8.837.106	18,3%	8.576.987	17,4%
GTO. ADMINISTRATIVO	3.547.194	9,9%	3.914.205	8,1%	5.058.823	10,3%
TOTAL	11.631.294	32,6%	12.751.311	26,4%	13.635.810	27,7%

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

Gasto Operacional LIFE C.A. 2011 - 2013



A continuación los gastos operacionales por negocio:

	AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013	
	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA
SALUD HUMANA	10.341.226	32,7%	11.561.012	26,1%	12.323.609	27,4%
SALUD ANIMAL	1.237.335	33,8%	1.143.477	31,2%	1.263.208	33,0%
CONSUMO	52.732	11,6%	46.822	11,4%	48.993	11,6%
TOTAL	11.631.294	32,6%	12.751.311	26,4%	13.635.810	27,7%

5.- UTILIDAD OPERACIONAL

En el 2013, la utilidad operacional de la compañía fue de US\$ 3'242.520 equivalente al 6,6% sobre las ventas, el impacto de las menores ventas de sueros y de analgésicos (Buprex) mencionados anteriormente y los mayores costos por las causas mencionadas arriba, significó 3,8% de menor utilidad operacional.

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

	2011		2012		2013	
	US \$	% VENTAS	US \$	% VENTAS	US \$	% VENTAS
SALUD HUMANA	1.116.143	3,5%	4.553.062	10,3%	2.892.157	6,4%
SALUD ANIMAL	249.209	6,8%	431.889	11,8%	340.890	8,9%
CONSUMO	21.649	4,8%	8.363	2,0%	9.473	2,2%
TOTAL	1.387.001	3,9%	4.993.312	10,3%	3.242.520	6,6%



6.- GASTO FINANCIERO

Durante el 2013 tuvimos un gasto financiero de US\$ 618.481 es decir 1,6% menos que el año pasado, gracias a un excelente manejo del ciclo financiero ejecutado por la compañía.

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

	2011	% VENTAS	2012	% VENTAS	2013	% VENTAS
SALUD HUMANA	776.798	2,5%	1.280.569	2,9%	557.863	1,2%
SALUD ANIMAL	89.718	2,5%	106.276	2,9%	54.309	1,4%
CONSUMO	12.563	2,8%	11.873	2,9%	6.309	1,5%
TOTAL	879.079	2,5%	1.398.717	2,9%	618.481	1,3%

7.- RESULTADOS

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

CUENTAS	TOTAL	TOTAL	AÑO 2013			
	AÑO	AÑO	SALUD	SALUD	CONSUMO	TOTAL
	2011	2012	HUMANA	ANIMAL		
VENTAS NETAS	35.731.707	48.286.735	44.940.372	3.832.289	422.692	49.195.352
COSTO DE VENTAS	24.694.002	30.542.111	29.724.607	2.228.191	364.225	32.317.022
MARGEN BRUTO	11.037.705	17.744.624	15.215.766	1.604.098	58.466	16.878.330
% SOBRE VENTAS	30,89%	36,75%	33,86%	41,86%	13,83%	34,31%
GASTO VENTAS	8.084.100	8.837.106	7.700.504	868.415	8.068	8.576.987
GTO. ADMINISTRATIVO	3.547.194	3.914.205	4.623.105	394.793	40.925	5.058.823
UTILIDAD OPERACIONAL	-593.589	4.993.313	2.892.157	340.890	9.473	3.242.520
% SOBRE VENTAS	-1,66%	10,34%	6,44%	8,90%	2,24%	6,59%
GASTO DE FINANCIEROS	879.079	1.398.717	557.863	54.309	6.309	618.481
% SOBRE VENTAS	2,46%	2,90%	1,24%	1,42%	1,49%	1,26%
UTILIDAD	-1.472.668	3.594.595	2.334.294	286.582	3.164	2.624.039
% SOBRE VENTAS	-4,12%	7,44%	5,19%	7,48%	0,75%	5,33%

8.- RECURSOS HUMANOS

La evolución de personal en el 2013 se dio de la siguiente manera:



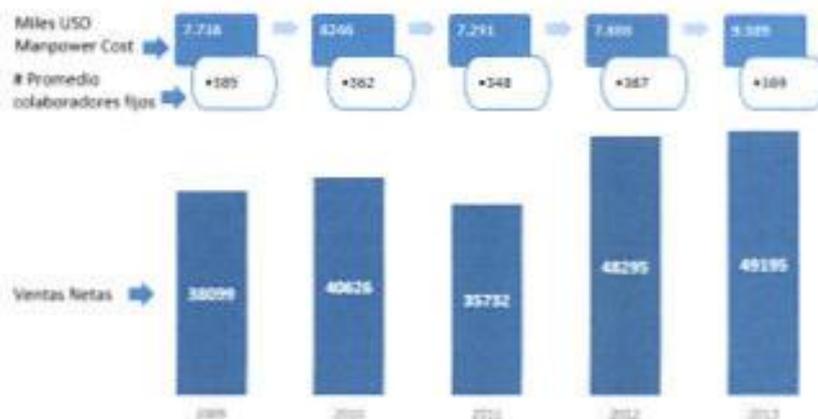
El aumento de los volúmenes de producción para cumplir con los contratos con el Estado, fue importante pero solo fue necesario incrementar dos personas más a nuestra nómina.

DISTRIBUCION COLABORADORES POR TIPO DE ACTIVIDAD



El siguiente cuadro muestra la evolución del índice de costo de mano de obra sobre ventas, que mide la productividad del Recurso Humano:

EVOLUCION MANPOWER COST / VENTAS NETAS



COSTO DE MANO DE OBRA / VENTAS	20%	20%	20%	17%	19%
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

ROTACION.- La rotación se calcula considerando las salidas reflejadas en un periodo, sobre el número promedio de colaboradores fijos del mismo periodo.

	2009	2010	2011	2012	2013
No. Promedios Activos	385	362	348	367	369
INGRESOS	49	55	78	92	75
EGRESOS Administración	4	6	10	8	7
EGRESOS Comercial	26	51	25	39	28
EGRESOS Operaciones	42	24	31	34	53
EGRESOS TOTAL	72	81	66	81	88
% ROTACION	19%	22%	19%	22%	24%

9.- PRODUCTOS NUEVOS

Durante el 2013 tuvimos lanzamientos de las siguientes marcas:

MINORA (US\$162M), E-LIPROT (US\$136M), HIBOLIPID (US\$133M), EVIPIO (US\$89M), EUTROPIN (US\$27M), OBESTAT (US\$20M), FOVULAN (US\$4M), las mismas que al cierre del 2013 mantuvieron un buen desempeño logrando una venta total de US\$571M. Continuarán los planes de inversión promocional para posicionar a los productos en los primeros 2-3 años y llegar a los US\$ 2MM que tenemos como plan. Especial prioridad tienen MINORA, EUTROPIN y E-LIPROT.

10.- INVENTARIOS.

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

Concepto	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
PRODUCTOS TERMINADOS	2.323.566	3.235.464	3.085.015
MATERIAS PRIMAS, SUMINISTROS Y MATERIALES	4.653.181	3.823.160	5.027.221
PRODUCTOS EN PROCESO Y SEMIELABORADOS	2.943.374	2.111.167	836.986
IMPORTACIONES EN TRANSITO	645.565	1.254.576	408.421
TOTAL	10.565.686	10.424.367	9.357.643
DIAS DE INVENTARIO	153	127	117

Como ustedes podrán apreciar, el manejo que hemos hecho del nivel de inventarios ha sido realmente excelente; hemos bajado consistentemente el número de días hasta los 117 que tuvimos a finales del 2013, lo que refleja un alto nivel de coordinación entre todas las áreas y una importante contribución al flujo de caja de la compañía. Y todo esto a pesar de la enorme desorganización, burocratización y falta de planificación en los procesos de colocación de órdenes, facturación, logística, recepción de pedidos, de las distintas instituciones del estado.

11.- HECHOS RELEVANTES

El año 2013 se constituyó en el año en el que la compañía ha realizado los más altos niveles de inversión para la compra de equipos y actualización de las instalaciones de manufactura y de los sistemas informáticos para la Planificación-Administración de los Recursos Empresariales (ERP), Administración de las Relaciones con el cliente (CRM), Inteligencia de Negocios (BI).

Proyecto Inyectables: Consiste en la remodelación de la planta de Inyectables de Pequeño Volumen – 913 m². Cubierta para equipos de ventilación en terraza – 1050 m². Sistema de Ventilación (con nuevos módulos de flujo laminar). Instalación de una nueva Línea de llenado de frascos viales inyectables-liofilizados, marca Bosch y de un nueva Liofilizadora. Al momento, la planta se encuentra operando y la Liofilizadora y línea de llenado están en las etapas finales de instalación, validación y arranque. Esta será el área de Inyectables más moderna del país y que cumple los más exigentes requisitos de NBF, el valor de la inversión es de US\$ 3.0M

Proyecto de Ampliación de la Planta de Sueros: Como lo informé al inicio, las necesidades estatales de este producto se duplicaron en dos años y medio de 5MM de unidades a 10MM lo cual copó nuestra capacidad total de fabricación, y siendo nosotros el único fabricante nacional, tuvimos que aceleradamente tomar la decisión de expandir nuestra capacidad de fabricación al doble de la que tenemos en este momento. Significa construir una ampliación del edificio de producción, instalar un nuevo Autoclave Fedegari para incrementar la capacidad de esterilización, modernizar e incrementar la capacidad de generación de Agua para Inyectables y destilada; lo que requiere la instalación de un nuevo equipo de Ósmosis Reversa, Destilador, instalación de tanque preparador y tanque de almacenamiento de 7000 litros, nuevas máquinas de llenado, nuevos equipos de identificación y de empaque en bolsas. El proyecto está en avance y estará en total operación a fines de Agosto. Será así mismo la mayor y más moderna planta de fabricación de soluciones parenterales del Ecuador y con niveles de productividad que aún con menores volúmenes de producción nos ha permitido competir con los costos de compañías multinacionales que producen hasta 10 veces nuestro volumen. El valor de esta inversión es de US\$ 4.6M

Proyecto GRAB (ERP, CRM, BI): El contar con herramientas que agilicen las transacciones, y accedan y almacenen la enorme cantidad de datos, indicadores, parámetros, información que se genera tanto internamente como en el mercado, y especialmente el análisis de los mismos para convertirlos en conocimiento profundo del comportamiento y desempeño de todos nuestros procesos productivos, administrativos y comerciales, es fundamental para la toma de decisiones de todos los niveles de la compañía, que aseguren el desarrollo sustentable de nuestra organización; más aún cuando nuestros competidores multinacionales han estado utilizando estas herramientas desde hace algún tiempo atrás. Para resolver ese importante desafío, decidimos adquirir la vertical farmacéutica del Sistema ERP Microsoft Dynamics AX, así como la versión farmacéutica del Sistema CRM Absalon Microsoft y el BI de Microsoft. Un importante grupo de colaboradores de las áreas de Operaciones, Administrativa, Comercial y de Sistemas; comenzaron a trabajar a finales del 3er trimestre en la implementación de estos paquetes informáticos y aspiramos que el ERP estará operativo a inicios del 4to trimestre de este año, y el CRM y BI a inicios del 2015. El valor invertido en este proyecto bordea los US\$ 1.8M.

La empresa, Sociedad Calificadora de Riesgo Latinoamericana, por sexto año consecutivo nos asignó la categoría AAA reconociendo y confirmando el apropiado manejo de las actividades financieras.

En el año 2013 la empresa realizó un aumento de capital con cuentas patrimoniales:

Aumento de Capital 2013

Reserva legal	234.509
Utilidades no Distribuidas	2.110.582
Total Aumento	2.345.091

En tal virtud, el nuevo Capital pagado de la compañía es de US\$13'400.384 dólares. El mencionado aumento fue inscrito en el Registro Mercantil del Cantón Quito el 15 de Noviembre de 2013.

El año 2013 ha sido especialmente desafiante pues hemos tenido que enfrentar acciones comerciales y promocionales de mucha agresividad por parte de los competidores, las inversiones promocionales que son corrientes en estos tiempos en el mercado para conseguir la fidelidad de los médicos y sus prescripciones y los planes comerciales para asegurar la presencia de los productos en las perchas de las principales cadenas y farmacias, no tienen límite en su creatividad y requieren presupuestos elevados. LIFE continuará en su línea de construir una relación de respeto con todos nuestros clientes, basada en la calidad con estándares internacionales de nuestros productos y la provisión de un servicio y respaldo técnico superior y acorde con los lineamientos éticos que hemos practicado desde nuestros inicios.



Otro aspecto que ha sido admirable es el nivel de dedicación, esfuerzo y compromiso que todos los colaboradores en las distintas funciones de la compañía, ha puesto desde el 2do. Trimestre del 2013 y continuará hasta finales del 2014, para lograr la implementación simultánea de los tres proyectos de Inyectables, Ampliación de Sueros y Sistemas ERP-CRM, que deben entrar en operación a finales del 2014.

Estoy seguro que con todas nuestras estrategias, lanzamientos de productos nuevos e implementación exitosa de los proyectos mencionados, continuaremos siendo competitivos porque seguimos aprendiendo, cambiando y progresando. Además contamos con el fundamento de la compañía que es un grupo determinado de personas con una cultura ganadora.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Hector Enriquez".

Hector Enriquez
GERENTE GENERAL