



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

**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, 29 de abril del 2015

Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2014

Señor Presidente, señores Directores, señores Comisarios:

Someto a consideración de ustedes el informe de Laboratorios Life correspondiente al ejercicio económico 2014.

El año 2014, como ustedes conocen fue un año de deterioro de las condiciones económicas del país. El desplome de los precios del petróleo en el mercado internacional colocó a la administración pública por primera vez en los últimos ocho años de gobierno en una situación difícil debiendo enfrentar estrechez en el Flujo de Caja.

En el mes de enero de 2014, el precio del barril de petróleo estuvo en \$92, en junio en \$101 y a partir de ese mes el precio del barril se derrumbó hasta llegar a \$68 por barril de petróleo. El valor presupuestado para el año fue de \$86,4; es decir en el 2do. Semestre los ingresos disminuyeron en más de 22% de lo que se había presupuestado; por otro lado, el dólar empezó a mostrar una fortaleza frente a varias monedas de los países a las que exportamos nuestros productos haciéndonos menos competitivos (Europa, Colombia, Perú) y además, los precios de varios de los productos empezaron a reducirse. La inercia del gasto fiscal sin embargo no se redujo, pues se pensó que la situación era temporal y la Asamblea Nacional aprobó el presupuesto con un precio del barril para el 2015 en \$79.

Pero si el entorno de país se mostraba incierto, muy pocas veces la Industria Farmacéutica ha tenido un entorno de negocios tan complicado como el que enfrentamos en el 2014. Los siguientes son los eventos más importantes:

- a) La nueva subasta para el 2014-2015 no fue convocada. Los contratos de la subasta anterior se extendieron sin plazo y sin una razón técnica apropiada; se actualizó el listado de Medicamentos Básicos y varios productos que se asignaron en la subasta 2012-2013 fueron eliminados.
- b) Mientras varios países tienden a elevar los estándares para obtener la aprobación de Registros Sanitarios, en nuestro país se han reducido las exigencias y hemos tenido una proliferación de compañías locales e internacionales que han registrado una cantidad enorme de productos -las autoridades mencionan que hay cerca de 300 compañías que tienen registro para más de 9,000 presentaciones-.



- c) En el mes de julio de 2014 se firmó un decreto que sustituye al anterior sistema de aprobación de precios y establece que el precio se calculará para las distintas clasificaciones ATC con la mediana de los precios de todos los productos, eliminando los atípicos del rango alto. Todos los productos que estén por encima de la mediana deberán bajar los precios y los que se encuentren bajo este rango no podrán subir el precio. Ha pasado casi un año y hasta este momento todavía no se tiene una definición real de a qué productos y niveles de reducción nos tendremos que acoplar. Evaluaciones independientes hablan de que el impacto será de hasta el 15% del valor actual del mercado.
- d) A finales de Diciembre de 2014 se firmó un decreto que dispone que todo producto al que se le haya vencido la patente, debe comercializarse con el nombre químico genérico, con una identificación de Medicamento Genérico en sus etiquetas y la marca en un tamaño de letra muy pequeña. Así mismo la Superintendencia de Control de Mercado emitió un Manuel de Comercialización Farmacéutica que reglamentará lo anterior. Todavía no hay claridad sobre cómo quedará esta regulación haciendo difícil una adecuada planificación de las estrategias comerciales de corto, mediano y largo plazo.

1.- VENTAS

Las ventas netas totales acumuladas de la compañía durante el 2014, alcanzaron la suma de US\$ 46'443,280 lo cual muestra un decrecimiento del 5.6%% con respecto a la cifra del año 2013 tal como lo muestra el siguiente cuadro de los últimos tres años desglosados por los tres negocios.

NEGOCIO	2012	2013	2014	CRECIMIENTO	
				13/12	14/13
SALUD HUMANA	44.215.615	44.940.372	42.064.741	1,6%	-6,4%
SALUD ANIMAL	3.661.377	3.832.289	3.999.008	4,7%	4,4%
CONSUMO	409.742	422.692	379.531	3,2%	-10,2%
TOTAL	48.286.735	49.195.352	46.443.280	1,9%	-5,6%

El decrecimiento de las ventas de \$2.752.072 se da casi exclusivamente en el negocio de Salud Humana y el siguiente cuadro nos provee el desglose de lo que sucedió en la venta de ese negocio:



NEGOCIO	SALUD HUMANA			CRECIMIENTO	
	2012	2013	2014	13/12	14/13
PRIVADO	28.603.887	26.826.650	31.128.862	-6,2%	16,0%
INSTITUCIONAL	15.611.728	18.113.722	10.935.879	16,0%	-39,6%
TOTAL	44.215.615	44.940.372	42.064.741	1,6%	-6,4%

Como podemos apreciar del cuadro anterior, en el negocio Institucional, es decir el negocio que tenemos con instituciones del estado, tres productos del Cuadro de Medicamentos Básico que ofertamos y ganamos en la subasta anterior fueron eliminados lo que produjo una caída de las ventas en los siguientes productos que nos dejaron de comprar:

BEMIN \$ 745,657
IBRAC \$1'711,621, y
SULTAMIX \$5'486,325

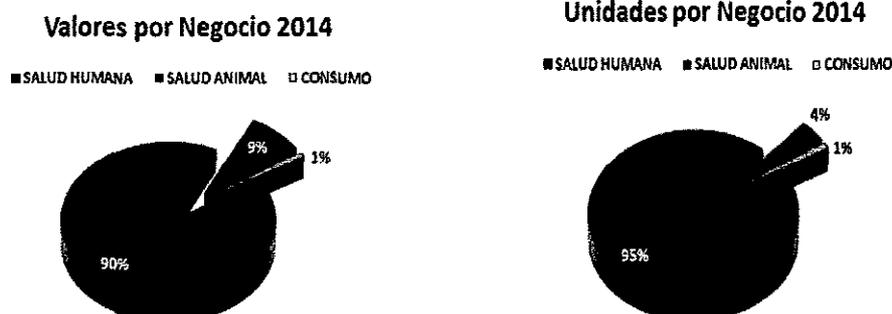
Lo que suma \$7'943,603 que significa 39,6% menos que el año pasado. En el mercado privado crecimos \$4'302.212 versus el año 2013, es decir 16% más pero no se alcanzó a compensar la baja del negocio Institucional.

Por líneas, el crecimiento versus el año pasado fue como sigue:

- Cardiológica 22%, Dolor 15%, Ginecológica 16%, Hospitalaria 4%, Respiratoria 16% y OTC 18%. La línea Hospitalaria comienza a recuperarse dado que el año anterior decreció 25%
- Las marcas de mejor crecimiento fueron: Ampibex 10%, Asmalair 23%, Bemín 44%, Biconcilina 24%, Buprex 18%, Cloruro 15%, Complejo B 17%, Eucor 47%, Eutropin 62%, Evipio 530%, Genbexil 21%, Losartan 136%, Minora 126%, Pazidol 26%, Sulfretex 37%, Sultamix 26%.
- Productos que superan el 1 MM de US\$ de ventas anuales son:
BUPREX (\$4,6MM), AMPIBEX (\$2,4MM), FURACAM (\$1,6MM), BUPREX MIGRA (\$ 1,4MM), ANGIORETIC (\$1,4MM), COMPLEJO B (\$1.0MM) y SULTAMIX (1.1MM).



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



La participación porcentual de la venta al sector público fue de 35.3% en el 2012, del 36,8% en el 2013, y pese a la disminución de 8MM llegó al cierre del 2014 al 23,6%. La importancia e impacto de esta venta en nuestro negocio ha ido aumentando significativamente pero 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; pero en estos cuatro últimos años hemos adquirido una muy buena experiencia pues 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 2014 fue de US\$10,9MM y los principales productos que contribuyeron con la generación de dicha cifra de venta fueron: CLORUROS (\$5.4MM), DEXTROSA (\$1,5MM), LACTATO (\$1,1MM), CIPROFLOXACINO (\$1MM).

Estamos realizando permanentemente un monitoreo muy cercano para estar listos para ofertar en la siguiente Subasta, que conocemos será manejada por la EP ENFARMA y siguiendo los lineamientos del SERCOP.

Revisemos ahora los datos de la rotación de productos en el mercado durante el año 2014. De acuerdo al informe de IMS, el mercado farmacéutico ético sin leches donde directamente competimos, alcanzó la cifra de 1003 Millones de dólares y creció 8,4% sobre el año anterior y 168.5 Millones de unidades con un crecimiento de 4,76%. Las razones de ese crecimiento del mercado fueron 2,54% por volumen, 2,9% por la introducción de nuevos productos y 3 % por aumento de precios.

Según la misma Auditoría, LIFE con las líneas de Salud Humana y GA quedó en la 13va. posición en valores entre las Corporaciones Farmacéuticas del país con una participación de mercado del 3,13%, y la 2da. en unidades con 5.46%. Nuestro



crecimiento en valores fue del 8,1% comparado con el año anterior y tuvimos un crecimiento de 2,35% en unidades.

En lo que tiene que ver con las prescripciones, el informe señala que tenemos una participación de 4.36% y somos el 4to. laboratorio farmacéutico del país.

2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento.

Negocio	AÑO 2012		AÑO 2013		AÑO 2014	
	US\$	%VENTAS	US\$	%VENTA	US\$	%VENTAS
SALUD HUMANA	28.101.542	63,6%	29.724.607	66,1%	28.092.301	66,8%
SALUD ANIMAL	2.086.012	57,0%	2.228.191	58,1%	2.338.825	58,5%
CONSUMO	354.557	86,5%	364.225	86,2%	367.941	96,9%
TOTAL	30.542.111	63,3%	32.317.022	65,7%	30.799.067	66,3%

Como podemos apreciar el porcentaje de costo sobre la venta total alcanzó en el año 2014 el 66.3%, es decir; 0.6% más que el año anterior, originado por el incremento de precios de los insumos, mano de obra, servicios públicos y las materias primas a nivel mundial; este incremento en costos ha sido atenuado por los volúmenes producidos generando una mejor absorción del costo fijo de la planta.

3.- MARGEN BRUTO

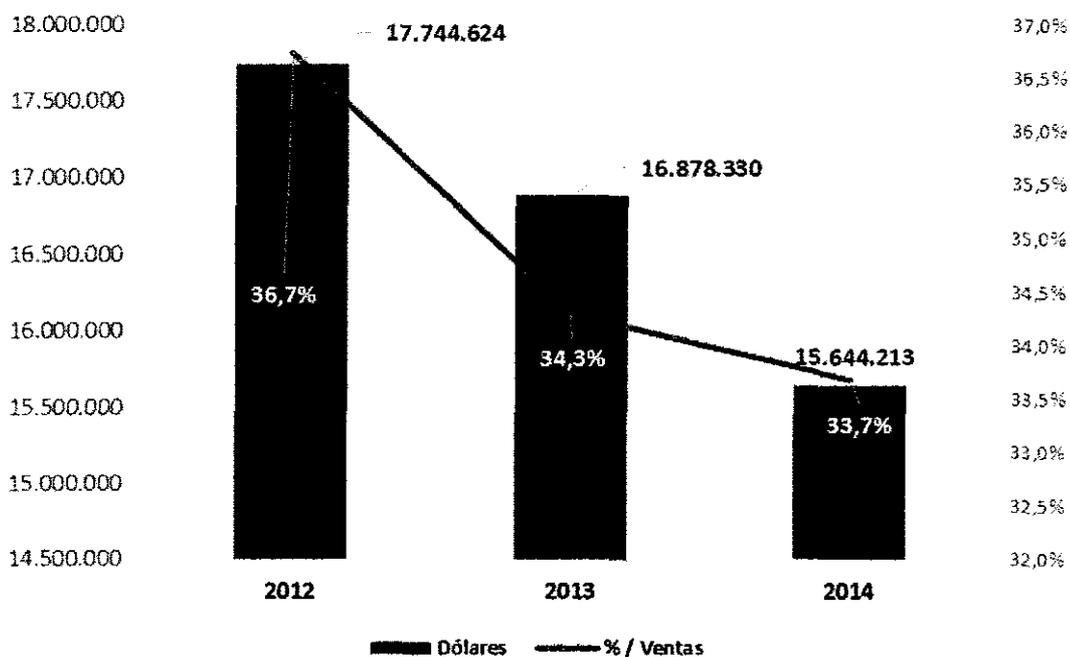
El margen bruto de la compañía a Diciembre del 2014 asciende a la suma de \$15.6 MM equivalente al 33.7% sobre la venta total. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas, son los siguientes:

Evolución del Margen Bruto por Negocio - LIFE C.A.

	AÑO 2012		AÑO 2013		AÑO 2014	
	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA
SALUD HUMANA	16.114.074	36,4%	15.215.766	33,9%	13.972.441	33,2%
SALUD ANIMAL	1.575.366	43,0%	1.604.098	41,9%	1.660.183	41,5%
CONSUMO	55.185	13,5%	58.466	13,8%	11.589	3,1%
TOTAL	17.744.624	36,7%	16.878.330	34,3%	15.644.213	33,7%



Evolución Margen Bruto 2012-2014



4.- GASTOS OPERACIONALES

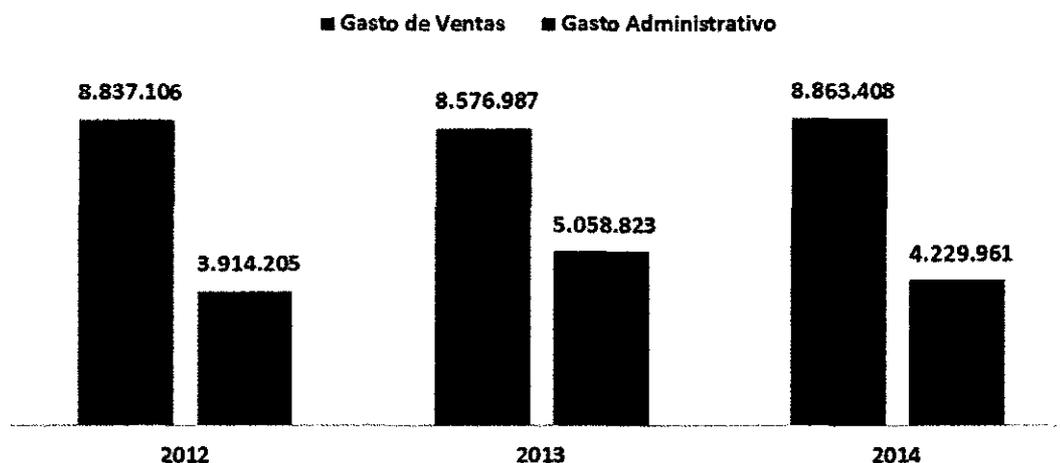
El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2014 alcanzó la suma de \$13'093,369 equivalente al 28.2% de las ventas totales, es decir 0.27 puntos porcentuales más que el año anterior, pese a que en términos absolutos los gastos operacionales bajaron 3.98%. Lo podemos ver en el siguiente cuadro.

	Gasto Operacional - LIFE C.A.					
	AÑO 2012		AÑO 2013		AÑO 2014	
	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA	US \$	% VENTA
GTO. DE VENTAS	8.837.106	18,3%	8.576.987	17,4%	8.863.408	19,1%
GTO. ADMINISTRATIV	3.914.205	8,1%	5.058.823	10,3%	4.229.961	9,1%
	12.751.311	26,4%	13.635.810	27,7%	13.093.369	28,2%

La tendencia de los gastos operacionales podemos notar en el siguiente gráfico.



Gasto Operacional LIFE C.A. 2012 - 2014



5.- UTILIDAD OPERACIONAL

En el 2014, la utilidad operacional de la compañía fue de \$ 2'550,844 equivalente al 5.5% sobre las ventas. El impacto de las ventas menores al Estado mencionado anteriormente y los mayores costos de los principios activos e insumos, significaron 1.1% de menor utilidad operacional.

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

Utilidad Operacional por Negocio - LIFE C.A.

	2012	% VENTAS	2013	% VENTAS	2014	% VENTAS
SALUD HUMANA	4.553.062	10,3%	2.892.157	6,4%	2.212.939	5,3%
SALUD ANIMAL	431.889	11,8%	340.890	8,9%	369.878	9,2%
CONSUMO	8.363	2,0%	9.473	2,2%	-31.973	-8,4%
TOTAL	4.993.313	10,3%	3.242.519	6,6%	2.550.844	5,5%

6.- GASTO FINANCIERO

Durante el 2014 tuvimos un gasto financiero de \$853,621 es decir 39.1% más que el año pasado, dado fundamentalmente por el costo financiero de los proyectos de renovación de la planta de Inyectables, Liofilizados, Sueros e Informática. Este rubro constituye apenas el 1,8% de las ventas.

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



Gasto Financiero por Negocio - LIFE C.A.

	2012	% VENTAS	2013	% VENTAS	2014	% VENTAS
SALUD HUMANA	1.280.569	2,9%	558.363	1,2%	774.422	1,8%
SALUD ANIMAL	106.276	2,9%	50.218	1,3%	72.232	1,8%
CONSUMO	11.873	2,9%	5.309	1,3%	6.967	1,8%
TOTAL	1.398.717	2,9%	613.890	1,2%	853.621	1,8%

7.- RESULTADOS

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

CUENTAS	TOTAL	TOTAL	AÑO 2014			
	AÑO	AÑO	SALUD	SALUD	CONSUMO	TOTAL
	2012	2013	HUMANA	ANIMAL		
VENTAS NETAS	48.286.735	49.195.352	42.064.741	3.999.008	379.531	46.443.280
COSTO DE VENTAS	30.542.111	32.317.022	28.092.301	2.338.825	367.942	30.799.068
MARGEN BRUTO	17.744.624	16.878.330	13.972.440	1.660.183	11.589	15.644.212
% SOBRE VENTAS	36,75%	34,31%	33,22%	41,51%	3,05%	33,68%
GASTO VENTAS	8.837.106	8.576.987	7.931.367	923.856	8.185	8.863.410
GTO. ADMINISTRATIVO	3.914.205	5.152.141	3.828.135	366.449	35.377	4.229.961
UTILIDAD OPERACIONAL	4.993.312	3.149.202	2.212.938	369.878	-31.973	2.550.841
% SOBRE VENTAS	10,34%	6,40%	5,26%	9,25%	-8,42%	5,49%
GASTO DE FINANCIEROS	1.398.717	613.890	773.921	72.032	7.667	853.621
% SOBRE VENTAS	2,90%	1,25%	1,84%	1,80%	2,02%	1,84%
UTILIDAD	3.594.595	2.535.312	1.439.017	297.846	-39.640	1.697.220
% SOBRE VENTAS	7,44%	5,15%	3,42%	7,45%	-10,44%	3,65%

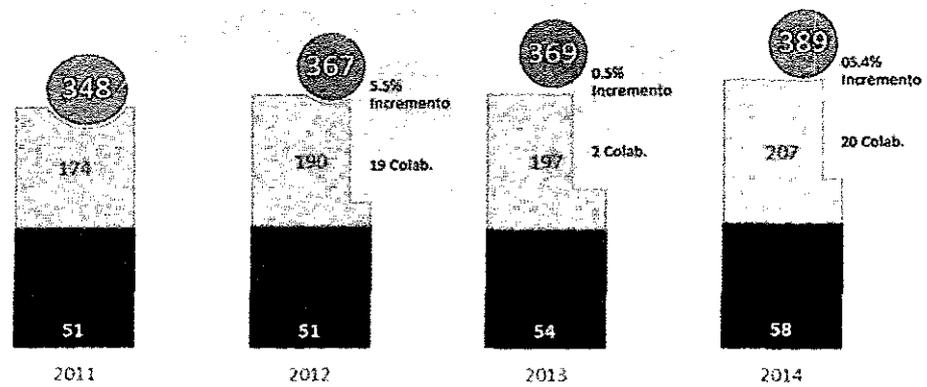
8.- RECURSOS HUMANOS

La evolución de personal en el 2014 se dio de la siguiente manera:

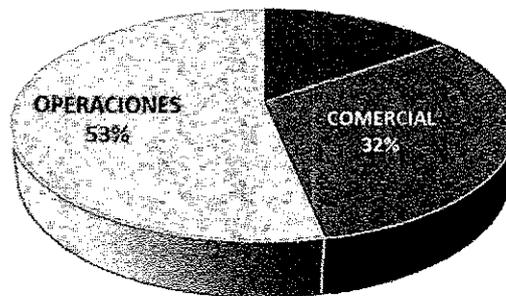


EVOLUCION NUMERO DE COLABORADORES FIJOS PROMEDIO AÑO POR TIPO DE ACTIVIDAD

■ ADMINISTRACION ■ COMERCIAL □ OPERACIONES



DISTRIBUCION COLABORADORES POR TIPO DE ACTIVIDAD



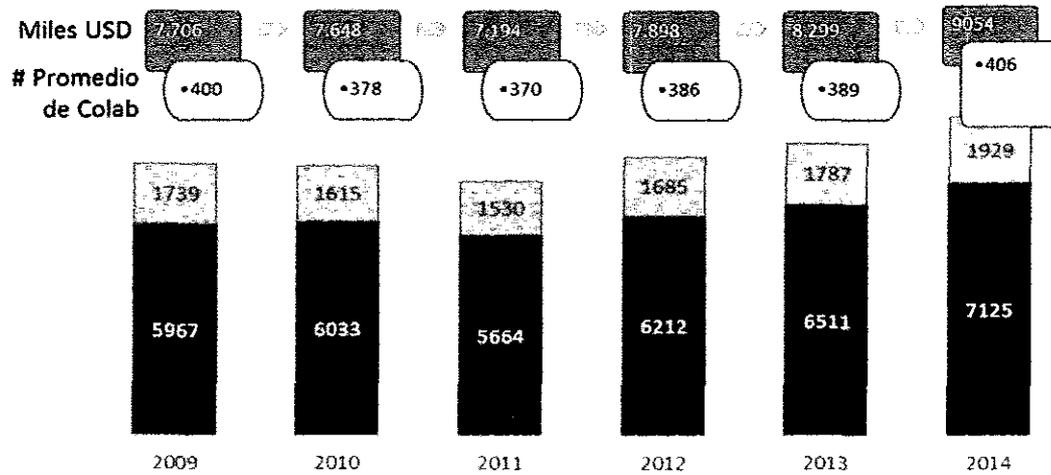
Debido al aumento de los volúmenes de producción para cumplir con los contratos con instituciones del Estado, y a fin de apoyar la implementación del nuevo sistema de Planeación de Recursos de la Empresa, fue necesario incrementar veinte personas más a nuestra nómina.

La evolución del Costo de Mano de Obra en los últimos años ha sido el siguiente:



EVOLUCION COSTOS NOMINA

■ INGRESOS □ PROVISIONES



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

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
NO. Promedio Activos	385	362	348	367	369	406
INGRESOS	49	55	78	92	75	101
SALIDAS	72	81	66	81	88	52
% ROTACION	-6%	-7%	3%	3%	-4%	12%

9.- PRODUCTOS NUEVOS

Para el año 2014, se planificaron lanzamientos de algunas marcas; lamentablemente el 14 de julio de 2014 se emitió un nuevo reglamento de precios cuya implementación hasta la fecha no ha concluido. Debido a esto, a diciembre del año pasado no se pudo obtener precio para nuevos productos. Por tal motivo solamente pudimos colocar en el mercado las marcas de OMACOR (\$ 162M) Y URIMAX (\$ 61M). Estos productos fueron lanzados en el primer semestre 2014.

Los productos nuevos que fueron lanzados hace 2 y 3 años llegaron a vender durante el 2014 \$3.3 Millones. Las marcas más importantes fueron: LOSARTAN (\$849M), EVIPIO (\$558M), MINORA (\$366M) y OBESTAT (\$166M).



10.- INVENTARIOS.

Como Uds. podrán apreciar seguimos optimizando el manejo de los inventarios. En el año 2011 teníamos 153 días de inventario mientras que en el 2014 cerramos con 110, lo que refleja un alto nivel de coordinación entre todos los departamentos de la compañía y una importante contribución al flujo de caja de la compañía.

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

Concepto	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
PRODUCTOS TERMINADOS	3.235.464	3.085.015	2.258.828
MATERIAS PRIMAS, SUMINISTROS Y MATERIALES	3.823.160	5.027.221	3.251.211
PRODUCTOS EN PROCESO Y SEMIELABORADOS	2.111.167	836.986	2.728.598
IMPORTACIONES EN TRANSITO	1.254.576	408.421	587.611
TOTAL	10.424.367	9.357.643	8.826.248
DIAS DE INVENTARIO	127	117	110

11.- HECHOS RELEVANTES

En el año 2014 se terminaron los proyectos de renovación de la planta (Liofilizados e Inyectables). La planta de Sueros ya entró en operación y paulatinamente aumentaremos nuestra capacidad de producción con lo cual podremos satisfacer el creciente consumo del Estado y contar con producto para empezar a recuperar el mercado privado a partir de junio de 2015; la operación de la línea de liofilizados también ya fue validada y entró a producir. Debido a esto pudimos ganar una adjudicación del IESS por los próximos dos años por un valor de \$5 MM.

Con relación al proyecto de migración de nuestros sistemas informáticos, debo informarles que se encuentran en funcionamiento desde el 1ro. de enero de 2015 con un enorme esfuerzo de los usuarios en los distintos departamentos. Tenemos algunos temas pendientes que resolver para que empecemos a aprovechar los beneficios de mayor eficiencia y productividad. Los dos últimos años han sido los de mayor volumen de inversión. Los desembolsos realizados se realizaron de la siguiente manera:

Concepto	AÑO 2013	AÑO 2014	TOTAL
LIOFILIZADORA Y AMPLIACION DE INYECTABLES	1.046.419	2.134.907	3.181.326
AMPLIACION PLANTA DE SUEROS	491.885	4.144.780	4.636.665
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA ERP	975.474	1.278.984	2.254.458
TOTAL	2.513.778	7.558.671	10.072.449

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



Como se los mencioné brevemente al inicio, el Gobierno Ecuatoriano tomó la decisión de cambiar la metodología de fijar y revisar precios. El reglamento anterior se basaba en costos y gastos reales. El reglamento vigente se basa en los precios de la competencia y para eso dispuso que todos los productos se clasifiquen en segmentos de mercado y de acuerdo con el principio activo, concentración y forma farmacéutica similares a fin de obtener una mediana de cada segmento. El resultado de dicha mediana constituye el precio techo al cual se puede comercializar. Esta fórmula de cálculo tiene algunas dificultades puesto que en la segmentación no se toma en cuenta la calidad o si el producto es de marca o genérico sino que todos los productos fueron incluidos. Como era de esperarse la mediana disminuyó los precios vigentes y afectó en distintos porcentajes a productos y empresas. El mencionado reglamento entrará en plena vigencia el 1 de agosto de 2015.

Adicionalmente, se está limitando el gasto promocional para su deducibilidad. La ley está vigente y se está elaborando el respectivo reglamento. Conocemos que el límite será un 4% de las ventas, todo lo que rebase dicho límite no será deducible y su costo adicional por reparto de utilidades e impuesto a la renta será de 33.7%.

El año 2014 fue especialmente desafiante pues hemos tenido que enfrentar más competidores, acciones comerciales y promocionales de mucha agresividad, inversiones promocionales en el mercado para conseguir la fidelidad de los médicos a través de sus prescripciones y estrategias comerciales para asegurar la presencia de los productos en las perchas en las principales cadenas y farmacias. Se puede percibir que la influencia del canal de distribución y el punto de venta es más importante incluso que la generación de demanda vía prescripciones que fue la base del modelo de negocio farmacéutico anterior.

Hemos revisado nuestras estructuras y estrategias para enfrentar las nuevas condiciones que tendremos en el mercado farmacéutico y estaremos pendientes de cómo se implementen las nuevas regulaciones y disposiciones gubernamentales a fin de hacer los ajustes que sean necesarios. Contamos con el talento, compromiso y esfuerzo de todos los colaboradores en las distintas funciones de la compañía para enfrentar exitosamente el año 2015.

Atentamente,

Héctor Enríquez
GERENTE GENERAL



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

**LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS C.A Y
SUBSIDIARIA**

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DOLARES

ACTIVOS:

ACTIVO CORRIENTE

CAJA BANCOS	379,203
ACT.FINANCIEROS MANT. HASTA EL VENCIMIENTO	30,833
CUENTAS POR COBRAR	13,823,788
INVENTARIOS:	9,043,004

TOTAL ACTIVO CORRIENTE 23,276,828

ACTIVO NO CORRIENTE

TOTAL ACTIVO FIJO	25,038,712
INVERSIONES PERMANENTES	3,150
OTROS ACTIVOS	152,738
TOTAL OTROS ACTIVOS CORRIENTES	25,194,600

TOTAL ACTIVO

48,471,428



Ing. Hector Enriquez
Gerente General



CPA. Fernando Jaramillo
Contador General



**LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS C.A Y
SUBSIDIARIA**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
DOLARES**

PASIVOS:

PASIVO CORRIENTE:

DOCUMENTOS POR PAGAR	4,831,316
ACREEDORES COMERCIALES	10,508,347
EMISION OBLIGACIONES	876,206
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	2,330,738

TOTAL PASIVO CORRIENTE 18,546,607

PASIVOS A LARGO PLAZO

DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO	5,204,737
JUBILACION PATRONAL Y DESAHUCIO	1,164,921
PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	253,571
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	6,623,229

PATRIMONIO 23,301,591

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 48,471,428



Ing. Hector Enriquez
Gerente General



CPA. Fernando Jaramillo
Contador General



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

**LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS C.A Y
SUBSIDIARIA**

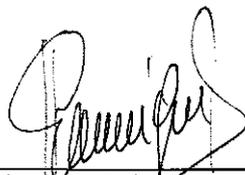
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADO

OPERACION TOTAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DOLARES

	CONSOLIDADO
VENTAS NETAS	48,670,256
COSTO DE VENTAS	29,727,243
MARGEN BRUTO	18,943,013
INGRESOS FINANCIEROS	12,813
OTROS INGRESOS	298,880
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	311,693
GASTOS DE REGISTRO Y DESARROLLO	1,071,823
GASTOS DE VENTAS	10,741,164
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4,610,156
GASTOS FINANCIEROS	1,355,473
TOTAL GASTOS	17,778,616
<hr/>	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,476,090
IMPUESTO A LA RENTA	584,804
<hr/>	
UTILIDAD NETA	891,286



Ing. Hector Enriquez
Gerente General



CPA. Fernando Jaramillo
Contador General



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos