



Quito, 25 de Abril del 2016

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2015

Señor Presidente, Señores Directores, Señores Comisarios:

Pongo a consideración de ustedes el informe sobre el ejercicio económico de la empresa durante el año 2015.

1.- VENTAS

Durante al año 2015 de acuerdo a la auditoria de IMS, el Mercado Farmacéutico Ético sin leches donde directamente competimos, alcanzó la cifra de 995 Millones de dólares y creció 2,73% sobre el año anterior y 160 Millones de unidades con un decrecimiento de 1,47%.

Mercado Etico:

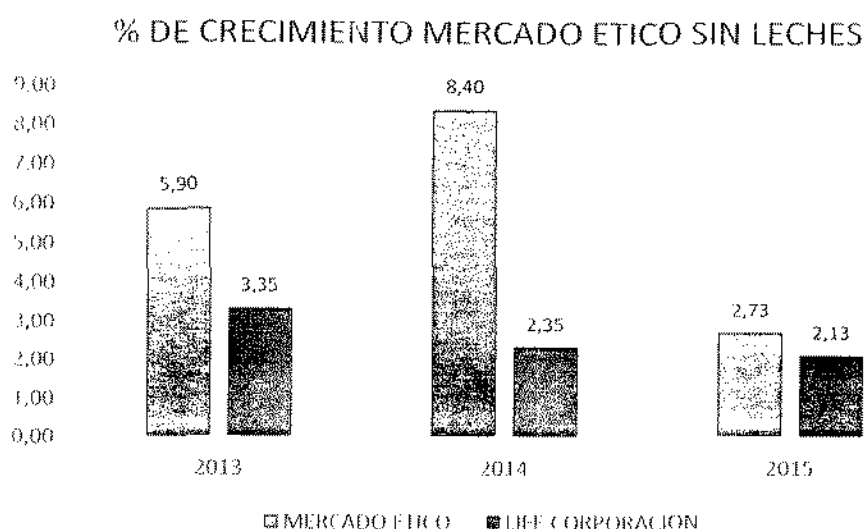
Decrece por volumen el -2.31%, y por productos descontinuados el -0,14 %; presenta un crecimiento por cambio de precio del 3,12% y 2,4% de crecimiento por la introducción de nuevos productos, esto hace que finalmente en el año se presente un crecimiento de 3,42 %.

Según la misma Auditoría, LIFE con las líneas de Salud Humana y GA quedó en la Décimo Segunda Posición en valores entre las Corporaciones Farmacéuticas del país con una participación de mercado del 3.23%, y la 2da. en unidades con una participación de mercado de 5.84%. Nuestro crecimiento en valores fue del 2.13% comparado con el año anterior y tuvimos un crecimiento de 1,17% en unidades.



En lo que tiene que ver con las prescripciones, el Informe dice que tenemos una participación de 4.51 % lo que nos ubica como el 6to. laboratorio farmacéutico del país; el mercado presenta un decrecimiento en prescripciones de -0,05%.

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 2015, alcanzaron la suma de \$44'036.026 lo cual muestra un decrecimiento global del 5.2% con respecto a la cifra del año 2014 tal como lo muestra el siguiente cuadro de los últimos tres años desglosados por negocios.

NEGOCIO	CRECIMIENTO		2015	2014	2013
	15/14	14/13			
SALUD HUMANA	-5,6%	-6,4%	39.721.564	42.064.741	44.940.372
SALUD ANIMAL	-1,7%	4,4%	3.930.538	3.999.008	3.832.289
CONSUMO	1,2%	-10,2%	383.924	379.531	422.692
TOTAL	-5,2%	-5,6%	44.036.026	46.443.280	49.195.353

El decrecimiento de las ventas en 2015 se produce principalmente en el negocio de salud humana con un decrecimiento neto del 5,6% con relación al año anterior. A continuación un cuadro que muestra el comportamiento de las ventas de Salud Humana de los últimos tres años.



NEGOCIO	CRECIMIENTO		SALUD HUMANA		
	15/14	14/13	2015	2014	2013
PRIVADO	-14,9%	16,0%	26.489.427	31.128.862	26.826.650
INSTITUCIONAL	21,0%	-39,6%	13.232.137	10.935.879	18.113.722
TOTAL	-5,6%	-6,4%	39.721.564	42.064.741	44.940.372

La disminución neta de ventas del año es producto de tres variables:

- Durante los dos últimos meses de 2014 como era el comportamiento histórico los canales de distribución hicieron pedidos más grandes que les hizo aumentar significativamente sus niveles de inventario, y las ventas del 1er. trimestre del 2015 fueron menores de lo planeado, lo cual se vio reflejado en el primer semestre del año, ya que los canales hicieron compras menores en este período.
- Además y debido a la incertidumbre creada por la probable baja de precio de venta al público de un grupo importante de medicamentos, el canal de distribución realizó reducciones de inventario entre tres a cuatro semanas, primero en bodegas y luego en farmacias, razón por la cual redujeron sus compras provocando una disminución en nuestras ventas durante el año.
- El negocio público de Instituciones se vio beneficiado por los programas del gobierno de mayor atención médica y las ventas crecieron en un 21%, principalmente por mayor venta de sueros en aproximadamente \$1.3 MM más que el año anterior y una venta de \$1.1 MM de Omeprazol Liofilizado. Este último producto no se vendió en 2014.
- Las mayores ventas en el mercado institucional de \$ 2.3 millones no fue suficiente para equiparar la disminución de ventas del mercado privado de \$ 4.6 millones.

NEGOCIO	VARIACION
INSTITUCIONAL	2.296.258
PRIVADO	-4.639.435
VARIACION TOTAL	-2.343.177

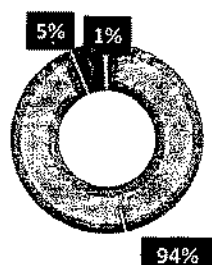
Por negocios la distribución porcentual en unidades y valores es como sigue:



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

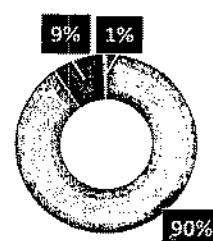
UNIDADES POR NEGOCIO 2015

□ SALUD HUMANA ■ SALUD ANIMAL ▨ CONSUMO



VALORES POR NEGOCIO 2015

□ SALUD HUMANA ■ SALUD ANIMAL ▨ CONSUMO



En el mercado privado los productos que aportaron con ventas superiores a \$ 1MM fueron:

BUPREX	5.304.455
AMPIBEX	1.889.730
FURACAM	1.357.060
CLORURO DE SODIO 0,9%	1.292.944
ANGIORETIC	1.046.798
B-DEX	1.016.709

La participación porcentual de la venta al sector público fue de 36.8% en el 2013, del 23,6% en el 2014, y llegó al cierre del 2015 al 30%. La importancia e impacto de esta venta en nuestro negocio ha sido significativo en los últimos cuatro años 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 2015 fue de \$13,2 MM; donde los principales productos que contribuyeron con la generación de dicha cifra de venta fueron:

CLORUROS (\$6,9MM), DEXTROSA (\$1,0MM), LACTATO (\$1MM), CIPROFLOXACINO (\$1MM), OMEPRAZOL (\$1,0MM), HIDROCOTIF (\$0,5 MM).

A pesar 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 lamentablemente 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 hasta finales de 2015 se ha mantenido vigente.

Se anunció que en los meses de marzo y abril de 2016 se realizaría la Subasta Corporativa Inversa para el 2016-2017; desafortunadamente las reglas han sido cambiadas completamente:

- Será una licitación internacional abierta a todas las compañías de cualquier país.
- Se han establecido precios referenciales bastante menores basados en la investigación de precios que el estado hizo en países como India, China, y otros países del este de Asia.
- La única obligación de la compañía participante es expresar por escrito su intención de participar en la provisión del producto, participar en la subasta y si gana, el Estado se compromete en ayudarlo a obtener el registro sanitario, en clara ventaja versus las compañías productoras locales y las asentadas hace mucho tiempo que tienen su base legal en el país y que han seguido los procesos establecidos para la obtención de sus Registros y Certificaciones de Normas de Buena Manufactura.
- Eso significa que el organismo regulador del país transfiere su responsabilidad fundamental de certificar la Seguridad y Eficacia de los medicamentos que el paciente ecuatoriano consume, a los entes regulatorios de los países donde se asientan los exportadores.
- Además explican que el Estado hará control de calidad post mercado, que es importante y necesario; pero los sistemas modernos de Garantía de Calidad exigen que se certifique los procesos productivos y el cumplimiento de las especificaciones previo a poner los productos al mercado.

En conclusión, estas circunstancias le ponen más fragilidad e incertidumbre a los negocios con el Estado, y estamos preparados a participar y ofrecer las mejores ofertas en los productos que fabricamos; pero tenemos muchas razones para pensar que será muy complicado poder obtener contratos porque la orientación es solamente obtener los precios más bajos y no necesariamente la calidad, seguridad y eficacia del producto.

De todas maneras, y acorde a lo que nos ha comunicado el SERCOP, seguiremos entregando los productos hasta el mes de Mayo-Junio.



2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento:

NEGOCIO	AÑO 2015		AÑO 2014		AÑO 2013	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	27.696.240	69,7%	28.092.301	66,8%	29.724.607	66,1%
SALUD ANIMAL	2.230.811	56,8%	2.338.825	58,5%	2.228.191	58,1%
CONSUMO	339.379	88,4%	367.941	96,9%	364.225	86,2%
TOTAL	30.266.429	68,7%	30.799.067	66,3%	32.317.023	65,7%

Como podemos apreciar el porcentaje de costo sobre la venta total se incrementó en el año 2015 al 68.7%, es decir; 2.4% más que el año anterior, originado por incremento de precios de los insumos, mano de obra, depreciación y servicios públicos. Este incremento en costos en este año debido a la reducción de las ventas, no ha sido atenuado por los volúmenes producidos generando una menor absorción del costo fijo de la planta, provocando el incremento en el costo unitario de los productos terminados. Un detalle de los principales componentes del costo de ventas por los tres años se presenta a continuación.

	2015		2014		2013	
MP	21.451.161	48,7%	23.468.490	50,5%	25.367.443	51,6%
MOD	1.885.009	4,3%	1.659.655	3,6%	1.541.469	3,1%
GIF	646.124	1,5%	580.820	1,3%	485.017	1,0%
DEPRECIACION	777.473	1,8%	472.408	1,0%	416.972	0,8%
ENERGIA	770.958	1,8%	635.685	1,4%	586.117	1,2%
SERVICIOS DIST PROD	2.816.805	6,4%	2.362.038	5,1%	2.293.884	4,7%
SERVICIOS DIST ADM	796.710	1,8%	555.681	1,2%	588.051	1,2%
TOTAL COSTOS PRODUCCION	7.693.079	17,5%	6.266.288	13,5%	5.911.510	12,0%
R & D	1.122.190	2,5%	1.064.289	2,3%	1.038.070	2,1%
TOTAL COSTO DE VENTAS	30.266.430	68,7%	30.799.067	66,3%	32.317.023	65,7%



La Materia Prima y materiales disminuye en un 1,28%, equivalente a \$ 2MM, esta disminución es provocada por el mix de materia prima en las ventas del mercado privado, que tuvieron un decrecimiento.

Los principales incrementos en los costos de producción del año fueron:

- El incremento en la venta de sueros Mercado Total fue de aproximadamente \$ 1.9MM y \$ 0.9 MM, es el costo que se incrementó en las áreas de sueros y aguas tratadas. Para la consecución de estos volúmenes de producción fue necesario incrementar nuestro personal en XX personas.
- Incremento en la depreciación de las líneas de inyectables, liofilizados y sueros que entraron en operación este año.
- Incremento en la energía por aumento del kilovatio hora y diésel.
- El principal incremento en los servicios distribuidos administrativos, es producto de los costos de informática producto de la implementación del proyecto AX-Dynamics.

3.- MARGEN BRUTO

El margen bruto de la compañía a Diciembre del 2015 fue de \$ 13.8 MM equivalente al 31.3% sobre la venta total. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas, son los siguientes:

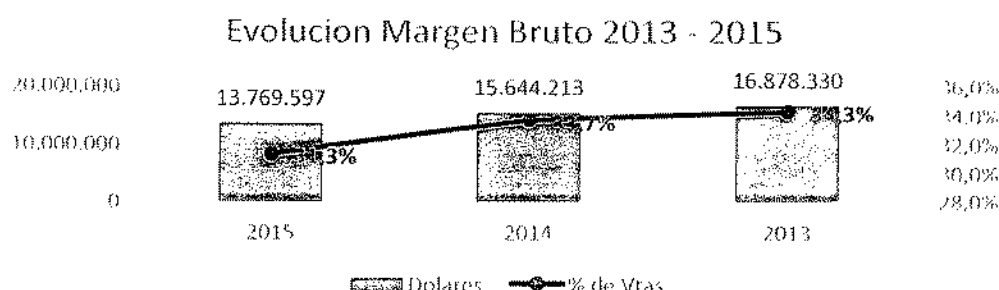
NEGOCIO	AÑO 2015		AÑO 2014		AÑO 2013	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	12.025.325	30,3%	13.972.440	33,2%	15.215.765	33,9%
SALUD ANIMAL	1.699.727	43,2%	1.660.183	41,5%	1.604.098	41,9%
CONSUMO	44.545	11,6%	11.590	3,1%	58.467	13,8%
TOTAL	13.769.597	31,3%	15.644.213	33,7%	16.878.330	34,3%

	2015	VAR %
VOLUMEN	810.873	1,0%
COSTOS	1.063.743	1,4%
TOTAL	1.874.616	2,4%

La disminución en el margen bruto en 2.4% equivalente a \$ 1'874.616 con relación al año anterior es ocasionada por dos efectos: el primero, una disminución en las ventas lo que representa un 1% por \$810.873, pero la mayor disminución es producto de



costos fijos más altos distribuidos en un número menor de unidades que representan el 1.4% de la disminución por \$1'063.743.



4.- GASTOS OPERACIONALES

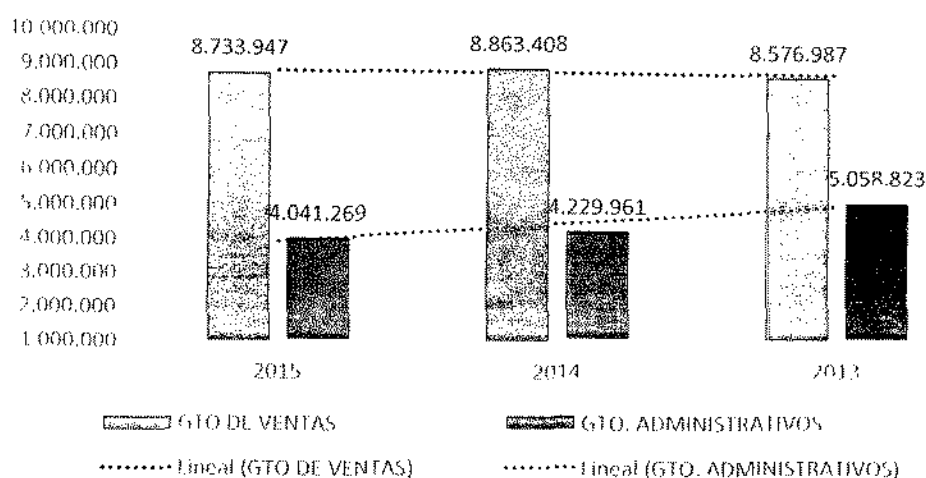
El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2015 alcanzó la suma de \$12'775.216 equivalente al 29% de las ventas totales, es decir; 0.8 puntos porcentuales más que el año anterior, pese a que en términos absolutos los gastos operacionales son menores en 2.4 % equivalente a \$ 318.153. El comparativo de gastos operacionales por los tres últimos años lo podemos ver en el siguiente cuadro:

	AÑO 2015		AÑO 2014		AÑO 2013	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
GTO DE VENTAS	8.733.947	19,8%	8.863.408	19,1%	8.576.987	17,4%
GTO. ADMINISTRATIVOS	4.041.269	9,2%	4.229.961	9,1%	5.058.823	10,3%
TOTAL	12.775.216	29,0%	13.093.369	28,2%	13.635.810	27,7%
VARIACION ANUAL	-318.153	-2,4%	-542.441	-4,0%	884.499	6,9%

La tendencia de los gastos operacionales se muestra de la siguiente forma.



Gastos Operacionales



5.- UTILIDAD OPERACIONAL

En el 2015, la utilidad operacional de la compañía fue de US\$ 994.381 equivalente al 2.3% sobre las ventas, el impacto de menores ventas y los mayores costos por las causas descritas precedentemente, significó 2.2% menor utilidad operacional.

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

DIVISION	AÑO 2015		AÑO 2014		AÑO 2013	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	437.151	1,1%	2.212.939	5,3%	2.892.157	6,4%
SALUD ANIMAL	564.707	14,4%	369.878	9,2%	340.890	8,9%
CONSUMO	(7.477)	-1,9%	(31.973)	-8,4%	9.473	2,2%
TOTAL	994.381	2,3%	2.550.844	5,5%	3.242.520	6,6%

6.- GASTO FINANCIERO

Durante el 2015 tuvimos un gasto financiero de \$ 1.278.848 que corresponde a un 50% más que el año anterior, debido fundamentalmente al financiamiento de los proyectos de renovación de la planta de Inyectables, Liofilizados y Sueros que durante



el año ya fueron activados; por tanto el costo financiero se carga directamente al gasto. Este rubro constituye el 2.9 % de las ventas.

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

DIVISION	AÑO 2015		AÑO 2014		AÑO 2013	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	1.157.813	2,9%	773.921	1,8%	553.272	1,2%
SALUD ANIMAL	110.776	2,8%	72.032	1,8%	54.309	1,4%
CONSUMO	10.260	2,7%	7.667	2,0%	6.309	1,5%
TOTAL	1.278.848	2,9%	853.621	1,8%	613.890	1,2%

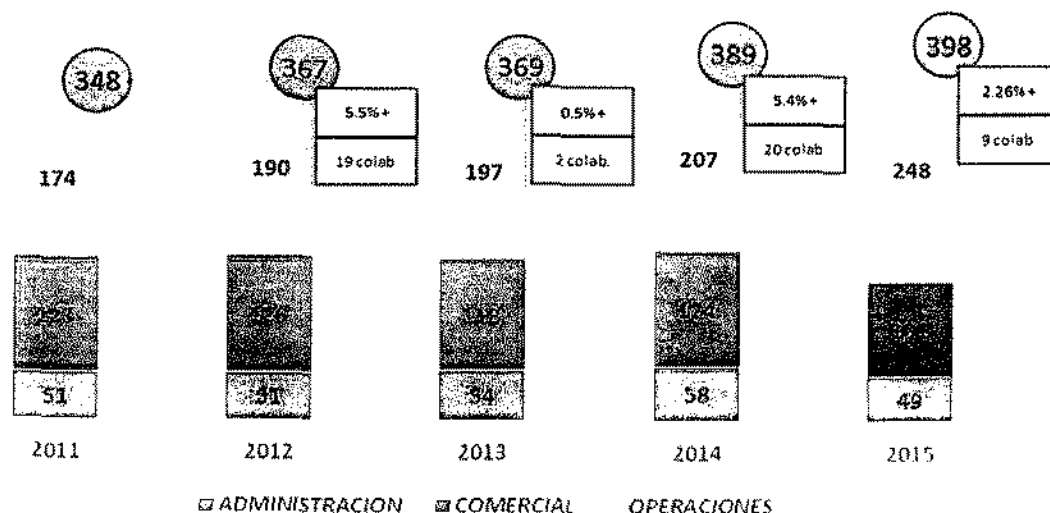
7.- RESULTADOS

Consolidando los diferentes rubros del estado de Pérdidas y Ganancias, a continuación se presentan los resultados totales de la compañía de los últimos 3 años.

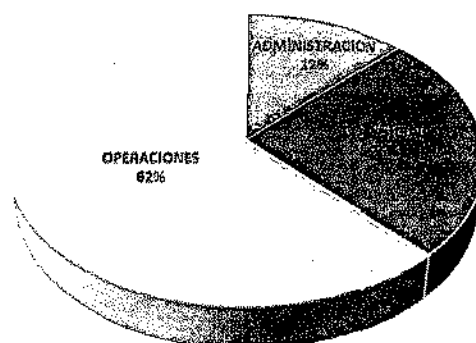
DESCRIPCION	SALUD HUMANA	SALUD ANIMAL	CONSUMO	TOTAL AÑO 2015	AÑO 2014	AÑO 2013
VENTAS NETAS	39.721.564	3.930.538	383.924	44.036.026	46.443.280	49.195.352
COSTO DE VENTAS	27.696.240	2.230.811	339.379	30.266.429	30.799.068	32.317.072
MARGEN BRUTO	12.025.325	1.699.727	44.545	13.769.597	15.644.212	16.878.280
% SOBRE VENTAS	30,3%	43,2%	11,6%	31,3%	33,7%	34,3%
GASTO DE VENTAS	7.945.811	772.006	16.130	8.733.947	8.863.410	8.576.987
GTO ADMINISTRATIVO	3.642.363	363.015	35.892	4.041.269	4.229.961	5.152.141
UTILIDAD OPERACION	437.151	564.707	-7.477	994.381	2.550.841	3.149.202
% SOBRE VENTAS	1,1%	14,4%	-1,9%	2,3%	5,5%	6,4%
GASTOS FINANCIEROS	1.157.813	110.776	10.260	1.278.848	853.621	613.890
% SOBRE VENTAS	2,9%	2,8%	2,7%	2,9%	1,8%	1,2%
UTILIDAD (PERDIDA)	-720.662	453.931	-17.737	-284.467	1.697.220	2.535.312
% SOBRE VENTAS	-1,8%	11,5%	-4,6%	-0,6%	3,7%	5,2%

8.- RECURSOS HUMANOS

La evolución de los Recursos Humanos de la compañía en los últimos años se muestra en el siguiente cuadro en el cual el número de personas al cierre del 2015 es 398 empleados y trabajadores.



Distribución de Colaboradores por Tipo de Actividad



El año 2015 se procede a negociar el Décimo Noveno Contrato Colectivo entre Laboratorios LIFE y el Comité de Empresa. Este proceso tuvo como característica importante que de parte de la compañía se planteó el modificar una característica sustantiva del contrato, en el sentido de que éste históricamente ha sido un contrato con vigencia de dos años y se lo modificó como un contrato de plazo indefinido. Este detalle, permite que el Contrato Colectivo tenga la posibilidad de ser modificado en cualquier momento que las partes requieran plantear cambios. Se concluye el proceso dentro de un ambiente de diálogo y cordialidad que siempre ha caracterizado las relaciones laborales de Laboratorios LIFE.



Por otra parte, el 20 de abril de 2015 entra en vigencia la Ley de Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo No Remunerado en el Hogar; este instrumento legal establece temas controversiales de importante impacto social con afectación directa a las actividades productivas:

- Suprime el aporte histórico del 40% del aporte fijo que realizaba el Estado para el pago de pensiones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Elimina los contratos de trabajo a plazo fijo dejando exclusivamente la posibilidad de establecer contratos de trabajo de tiempo indefinido, concepto fundamental de la relación entre trabajadores y empleadores que es la flexibilidad laboral.
- Otro de los cambios relevantes de esta norma legal es la extensión de los beneficios de la contratación colectiva hacia el personal no asociados a los Comités de Empresa o Sindicatos.

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

(En miles de USD)	2011	2012	2013	2014	2015
Costo Mano de Obra	7.291	8.188	9.389	9.427	9.818
Ventas Netas	35.732	48.295	49.195	46.443	44.036
Costo Mano de Obra/Ventas Netas	20,40%	16,95%	19,09%	20,30%	22,30%

Este índice que mide la productividad del recurso humano de la empresa, en el año 2015 alcanza un nivel del 22,3%, que es un índice que se ajusta a las realidades de incrementos de costos salariales con las ventas afectadas en los dos últimos años por la eliminación de dos productos adjudicados a LIFE en el 2012 y retirados en el 2014 de las compras públicas.

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

	2011	2012	2013	2014	2015
NO. COLABORADORES	348	367	369	389	398
INGRESOS	78	92	75	92	46
SALIDAS	66	81	88	52	77
%ROTACION	19%	22%	24%	13%	19%

De la rotación presentada en el año 2015 que es de 77 personas, un tercio corresponde a operadores de Planta, o sea 36 trabajadores; las razones de esta rotación se explican desde el punto de vista de que las actividades informales en los últimos dos años fueron haciéndose más lucrativas puesto que no aportan a la



seguridad social y las tarifas de actividades de tipo manual crecieron importantemente.

Por otra parte en los dos tercios restantes la mayor rotación estuvo relacionada con profesionales técnicos en las áreas de Investigación y Desarrollo y Garantía de Calidad, puesto que crecieron el número de operaciones de manufactura farmacéutica privadas y también el Estado requirió de profesionales con estos perfiles ofreciendo salarios mayores.

9.- PRODUCTOS NUEVOS

Durante 2015 pudimos colocar en el mercado las marcas, FLUIDINE \$ 244M, TUSSEG \$ 250M. ESOMEPRAZOL \$ 94M y ROSUVASTATINA \$ 37M.

Los productos nuevos que fueron lanzados hace 2 y 3 años llegaron a vender durante el 2015 \$2.5 MM. Las marcas más importantes fueron: EVIPIO (\$624M), LOSARTAN (\$340M) PAZIDOL (\$267), OMACOR (\$197M), OBESTAT (\$58M), MINORA (\$56M).

Las ventas de los productos nuevos lanzados hasta hace 3 años, en el 2015 fueron de 2,5 millones mientras que en el 2014 alcanzaron la suma de 3.5 millones, es decir cayeron 29% respecto del año 2014.

10.- INVENTARIOS.

Los inventarios durante el período 2011 – 2014 tuvieron una tendencia a la baja y pasaron de 153 días hasta 110, lo que reflejó un alto nivel de coordinación entre todos los departamentos de la compañía y una importante contribución al flujo de caja de la compañía.

Durante 2015, para enfrentar la instalación del ERP AX-Dynamics, y la disminución de las ventas frente al presupuesto, tuvimos un sobre stock hasta llegar al fin de año a 119 días, esto es una oportunidad que tendremos para 2016, seguramente lograremos reducir los inventarios, a niveles menores del 2014 (menores de 110 días).

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



	AÑO 2015	AÑO 2014	AÑO 2013
PRODUCTOS TERMINADOS	3.452.668	2.258.828	3.085.015
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	4.419.484	3.251.211	5.027.221
PRODUCTOS EN PROCESO	2.159.206	2.728.598	836.986
TOTAL	10.031.358	8.238.637	8.949.222
DIAS DE INVENTARIOS	119	110	117

11.- HECHOS RELEVANTES

- El proyecto informático ERP AX-Dynamics inició en vivo el 1ro. de Enero 2015. El primer semestre constituyó un reto importante dentro de las operaciones ya que como el arranque de cualquier nuevo ERP, la experticia de los usuarios es baja y con el pasar del tiempo se va conociendo y ganando experiencia, a partir de Octubre 2015, se realizó la segunda fase del proyecto, finalizando en Diciembre, con avances importantes como juntar la información de AX al cubo financiero de la Compañía, el presupuesto 2016 y el seguimiento y control del mismo ya se lo realizó en el nuevo sistema.
- Durante el año se realizó una reestructuración de los equipos de venta y visita médica, con un enfoque de incrementar la generación de la demanda, con incremento de visitas a médicos generales, principales prescriptores de nuestros productos estratégicos. Adicionalmente se creó un equipo de Ventas con 15 personas, para la visita a farmacias con el enfoque de Disponibilidad, Visibilidad y Recomendación de nuestros productos. El equipo de ventas en total no tuvo incremento de personal.
- El Gobierno Ecuatoriano con el Decreto 400 tomó la decisión de cambiar la metodología de fijar y revisar precios. El reglamento vigente se basa en los precios de la competencia, que debe clasificarse a todos los productos en segmentos de mercado, y obtener una mediana de cada segmento. El resultado de dicha mediana constituye el precio techo al cual se puede vender. Como era de esperarse, la mediana bajó los precios vigentes y afectan en distintos porcentajes a productos y empresas. Se calcula que en el mercado ecuatoriano la baja asciende a 12% promedio. El mencionado reglamento entrará en plena vigencia el 8 de abril de 2016 y el efecto neto entre reducción e incremento de precios para LIFE se estima del 7 %.



- Se tuvieron cambios en las leyes tributarias que limitaron los gastos promocionales a un 4% sobre las ventas y los gastos del exterior como regalías y honorarios tienen un límite del 20% sobre la base imponible. Todo lo que rebase dicho límite no será deducible y el costo por reparto de utilidades e impuesto a la renta será de 33.7%. En adición, no importa si las empresas no generan utilidades, de todas maneras tendrán que pagar un impuesto mínimo, en nuestro caso a pesar de no tener utilidad en el año se pagó \$467.510 como impuesto a la renta.
- Por otro lado, en diciembre del 2014, se firmó el Decreto 522 cuyo contenido dispone que se comercialice todo producto farmacéutico cuya patente haya vencido con el nombre DCI genérico y con la leyenda "Medicamento Genérico" en espacios y tamaños preferenciales y más importantes que la marca del producto, similar a lo que sucedió con el decreto 400. Las argumentaciones y discusiones continúan después de más de un año y la incertidumbre de su eventual aprobación no permite una planificación apropiada. Si eso sucede, el esfuerzo y la inversión que hemos hecho en las marcas de nuestros productos para asentarlos en la mente del médico se habrá perdido.

Como todos los años el 2015 ha sido especialmente desafiante pues hemos tenido que enfrentar más competidores, acciones comerciales y promocionales de mucha agresividad, 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 en las principales cadenas y farmacias

El entorno económico del país y las presiones e incertidumbres particulares al Negocio Farmacéutico nos hacen prever condiciones difíciles para el desenvolvimiento de nuestros negocios en el 2016. Hemos hecho revisiones y ajustes importantes en estructura y gastos que esperamos nos vuelvan una organización más eficaz y podamos recuperar nuestra participación en el mercado privado y si es posible sostener algo del mercado Institucional.

Atentamente,

Héctor Enríquez
GERENTE GENERAL