



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS " LIFE C. A."

DIRECTORIO

DIRECTORES PRINCIPALES

- Sr. Xavier Simon I.
- Sr. Xavier Simon S.
- Sr. Richard Moss
- Dr. Rafael Arcos R.
- Ing. Héctor Enriquez C.
- Ing. Luis Nath F.

DIRECTORES SUPLENTES

- Sr. Jaime Simon V.
- Dr. Eduardo Guzmán
- Ing. Iván Beltrán
- Sr. Himmler Martínez
- Ing. José Pólit
- Dr. Mario López

COMISARIOS PRINCIPALES

- Sr. Idrián Estrella
- Sr. Fabián Coronel
- Sr. Mario Quinteros

COMISARIOS SUPLENTES

- Sra. Miriam Mejía
- Sra. Inés Farfán
- Sr. Juan Poveda



Quito, 24 de abril del 2018

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2017

Señor Presidente, señores Directores, señores Comisarios:

Pongo a consideración de ustedes el informe sobre el ejercicio económico de la empresa durante el año 2017.

1.- VENTAS

EL MERCADO

El **mercado ecuatoriano farmacéutico total sin leches** en 2017 muestra un crecimiento del 6,31% en valores frente al año 2016 y 3.15% en unidades; las razones fundamentales para este desempeño fueron:

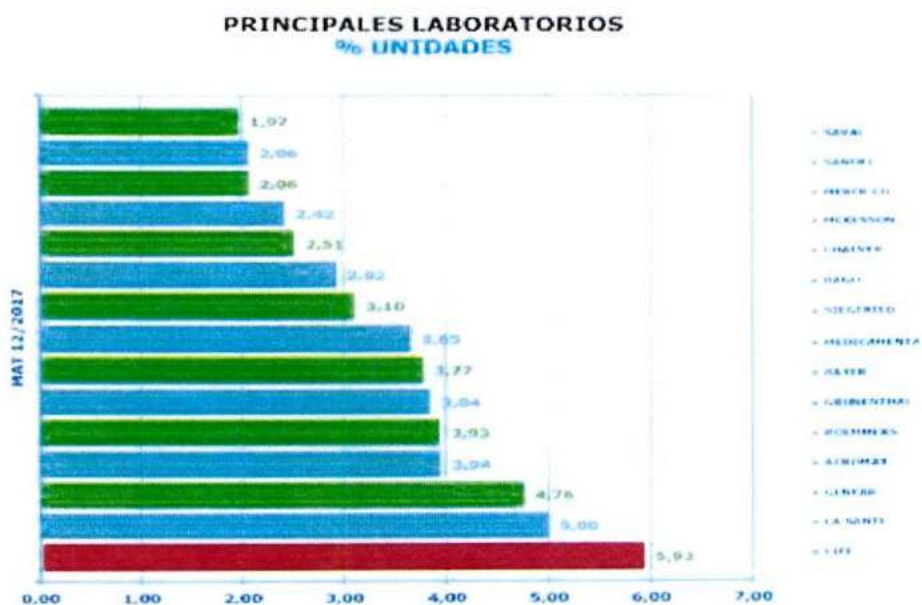
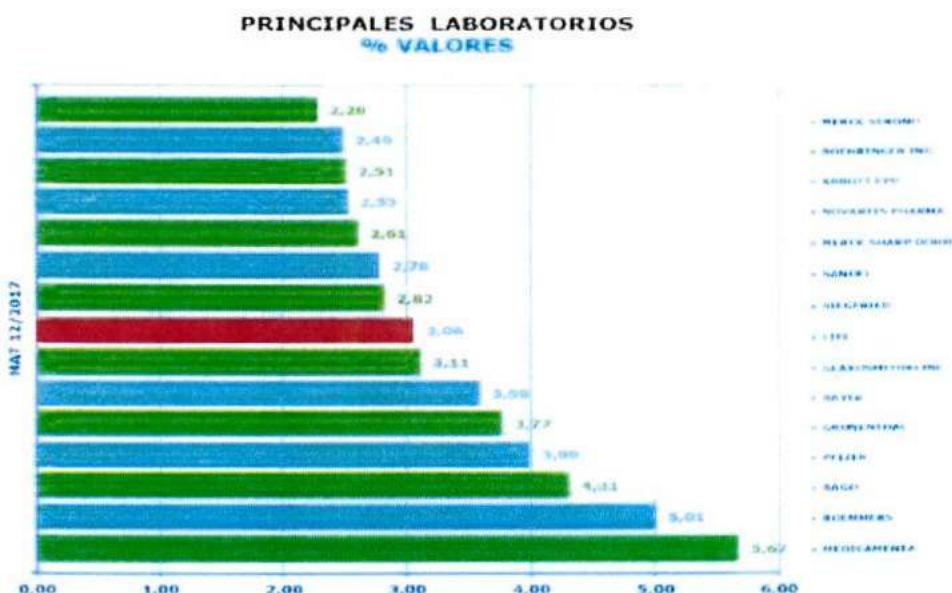
- El año 2017 fue un año en el que algunas compañías aprovecharon la liberación de precios en productos OTC y consumo para subirlos, esto hizo que exista un crecimiento en valores, minimizando el efecto de la baja de precios en productos éticos del año 2016.
- Manejo agresivo de promociones de las compañías latinoamericanas hasta de 1 más 1 en productos de gran volumen. Esto provocó que en el último trimestre se llenaran canales de manera atípica.
- Lanzamientos de muchas moléculas nuevas al mercado, ciertos laboratorios lanzaron hasta 20 productos, lo que lógicamente trajo un crecimiento asociado del mercado.
- Gran expansión en número de farmacias, sobre todo de cadenas medianas como San Gregorio, Santa Martha, Farmacias Mías etc. lo que trajo un crecimiento del mercado por aumento de puntos de ventas.
- Consolidación de los grandes actores verticalizados que tiene la industria farmacéutica, que al tener su negocio de distribución, productos propios y farmacias crecieron de manera agresiva manejando los puntos de ventas con sus dependientes.

Dentro del **mercado ético sin leches** que creció 5.62% frente al 2016, LIFE ocupó la posición número 8 en valores lo que representó en el año un market share de 3.06%; y nuestro crecimiento fue del 6.96% es decir 1.34% sobre el mercado.



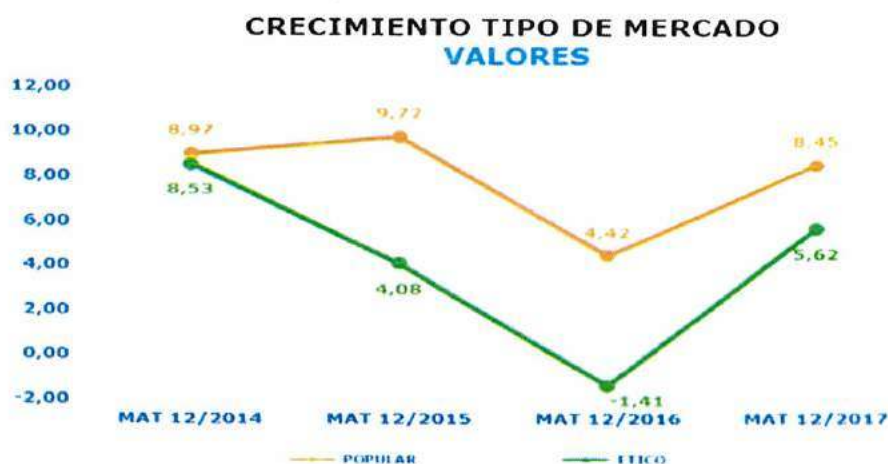
En este mismo mercado ético sin Leches, pero en unidades, LIFE cierra el año en una sólida primera posición con un crecimiento de 9.98% en un mercado que solo creció el 2.79% en unidades, nuestro market share al final del 2017 fue del 5.93% en este segmento.

Adjuntamos en la gráfica siguiente el ranking de laboratorios tanto en valores como en unidades en el **mercado ético sin leches**,





Adicionalmente tenemos las tendencias de crecimiento por tipo de mercado, ético y popular de los últimos 4 años y podemos notar la recuperación este 2017 vs un 2016 que fue el peor de los últimos años.



VENTAS LIFE

Las ventas netas totales acumuladas de la compañía durante el 2017, alcanzaron la suma de US\$ 45.801.810 lo cual muestra un crecimiento global del 2,0% con respecto a la cifra del año 2016 tal como lo muestra el siguiente cuadro de los últimos tres años desglosados por negocios:

NEGOCIO	CRECIMIENTO		2017	2016	2015
	17/16	16/15			
SALUD HUMANA	2,5%	-0,5%	41.581.438	40.574.171	40.777.598
SALUD ANIMAL- CONSUMO	-2,9%	-2,0%	4.220.372	4.348.437	4.437.269
TOTAL	2,0%	-0,6%	45.801.810	44.922.608	45.214.867

El crecimiento de las ventas en 2017 se produce principalmente en el negocio de salud humana con un crecimiento neto del 2,5% con relación al año anterior. Un cuadro que muestra el comportamiento de las ventas de Salud Humana de los últimos tres años es como sigue:

NEGOCIO	CRECIMIENTO		SALUD HUMANA		
	17/16	16/15	2017	2016	2015
PRIVADO	4,2%	9,2%	30.973.167	29.721.646	27.223.226
PUBLICO	-2,3%	-19,9%	10.608.272	10.852.525	13.554.372
TOTAL	2,5%	-0,5%	41.581.438	40.574.171	40.777.598



En el **Mercado Privado** el incremento en ventas fue de US\$ 1.251.521, que representa un crecimiento del 4,2%, debido a:

- Hemos consolidado nuestro equipo de ventas bajo dos factores críticos, generación de demanda y manejo del punto de venta, garantizando la Visibilidad, Recomendación y Disponibilidad de nuestras marcas, con el equipo completo esto nos ha permitido tener una concentración total en mejorar nuestra rotación.
- Hemos mejorado no solo la parte técnica de visita médica y habilidades de comunicación, sino que hemos impregnado en el equipo el sentido de urgencia y atención al cliente, tomando la facturación directa como un punto importante de medición y hoy podemos decir que tenemos mayor número de clientes directos no solo a nivel institucional sino privado, que va a ser la base del crecimiento de los próximos años.
- En cuanto a prescripciones seguimos siendo el Laboratorio número 5 a nivel país con 4.6% de participación; nuestro producto Buprex es el producto más prescrito del país y Buprex Migra es el número 7, hay que destacar el excelente trabajo de los visitadores de Guayas y especialmente Manabí donde somos el Laboratorio número 2 en prescripciones.
- Buprex Migra es uno de los productos de mayor crecimiento y mejor desempeño del mercado ético sin leches pasando incluso en ventas por encima de Migradorixina (principal competidor); las ventas de 2017 fueron de US\$ 3.585.983 vs 2016 US\$ 3.096.673, un crecimiento del 16%.
- En el mercado privado los productos que aportaron con ventas superiores a \$1MM fueron:

	2017	2016
BUPREX	8.337.022	7.464.892
AMPIBEX	1.607.829	1.539.856
CLORURO	1.604.402	1.392.627
FURACAM	1.289.994	1.292.335
B-DEX	1.154.097	1.044.393
COMPLEJO B	1.144.866	1.296.474
ANGIORETIC	1.048.234	1.088.895

Mercado Público: en diciembre de 2016 y marzo de 2017 se firmaron los contratos para proveer de soluciones parenterales al Sistema de Salud del Ecuador, este convenio se realizó luego de que el proveedor que ganó en la subasta realizada por el SERCOP no tuvo los recursos para la entrega. Los precios con los cuales se firmaron



estos contratos, fueron con los que LIFE participó en la subasta, aproximadamente 30% por debajo de los precios con los cuales se ganó la subasta anterior. Si bien el precio no es muy favorable, contribuye de forma importante a la absorción de costos fijos, debido a un mayor uso de la capacidad disponible. Los valores de venta y unidades facturadas al sector público de los últimos tres años son como sigue:

	17/16	16/15	2017	2016	2015
VALORES	-2,3%	-19,9%	10.608.272	10.852.525	13.554.372
UNIDADES	62,6%	-21,0%	14.207.456	8.740.119	11.065.336
PRECIO PROMEDIO			0,75	1,24	1,22

Como se puede apreciar el crecimiento en unidades con respecto al año anterior es del 62,6% sin embargo en valores de venta existe un decremento del 2,3%, producto de un menor precio unitario de venta \$ 0,75 vs \$ 1,24 del año anterior, la disminución es producto de un precio menor en sueros del 30%, pero adicionalmente se dejó de proveer productos de mayor precio como Omeprazol y Ciprofloxacina, los cuales fueron asignados a otros laboratorios.

La participación porcentual de la venta al sector público fue del, del 30% en 2015, 24% en 2016 y llegó al cierre del 2017 al 23%. La importancia e impacto de esta venta en nuestro negocio, ha sido significativo en los últimos cinco años y todas las áreas de la organización han realizado un excelente trabajo 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 2017 fue de US\$ 10.608.272 donde los principales productos que contribuyeron con la generación de dicha cifra de venta fueron: CLORUROS (US\$ 6.1 MM), DEXTROSA (US\$1.0 MM), LACTATO (US\$0.960 MM), TENDIOL (0.85 MM), HIDROCIOTIF (US\$0.4 MM).

Sin embargo, que este negocio con el Estado se ha transformado en uno de alta prioridad estratégica por su contribución a la absorción de costos fijos 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. Adicionalmente, el Sistema de Salud Pública no hace esfuerzo por planificar y organizarse para lograr una compra, entrega-recepción y uso eficiente de los productos y recursos económicos y ante una mayor escasez de fondos públicos hoy también estamos enfrentando grandes demoras en los términos de pago de las facturas y lo que es peor multas.

Salud Animal: Se enfrentó un año de contracción en ventas en valores – 2,9%, ocasionado especialmente por el nulo crecimiento de la población bovina que se mantiene en las mismas 5 millones de cabezas de ganado desde hace muchos años,



lo cual no ha permitido un desarrollo positivo de este mercado. Adicionalmente, la productividad y estructura de costos vs. el precio al productor pecuario de: leche, carne, pollo y cerdo se mantienen en niveles que limitan la expansión e inversión de estos negocios afectando directamente la rotación y demanda de nuestros productos.

2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento:

NEGOCIO	AÑO 2017		AÑO 2016		AÑO 2015	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	26.693.577	64,2%	25.590.768	63,1%	26.628.182	65,3%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	2.711.386	64,2%	2.573.910	59,2%	2.480.509	55,9%
TOTAL	29.404.963	64,2%	28.164.678	62,7%	29.108.691	64,4%
UNIDADES VENDIDAS	27.621.460		22.665.647		22.658.088	
COSTO UNITARIO	1,06		1,24		1,28	

Como podemos apreciar el porcentaje de costo sobre la venta total se incrementa en el año 2017 al 64,2%, es decir, 1,5% más que el año anterior, originado principalmente por un mayor volumen de unidades vendidas: 27.621.460 lo que representa un crecimiento del 22% con relación a las 22.665.647 unidades vendidas en 2016. De otro lado también se puede observar que a pesar de un crecimiento en el costo de ventas total el costo unitario se reduce de \$ 1,24 del año 2016 a \$ 1,06 de 2017, esto representa un 15%. Un detalle de los principales componentes del costo de ventas por los tres años se presenta a continuación:

	2017		2016		2015	
MP	20.920.760	45,7%	20.946.902	46,6%	21.415.613	47,4%
MOD	1.999.350	4,4%	1.740.382	3,9%	1.885.009	4,2%
GIF	738.722	1,6%	556.173	1,2%	646.124	1,4%
DEPRECIACION	921.887	2,0%	931.003	2,1%	777.473	1,7%
ENERGIA	1.053.099	2,3%	809.155	1,8%	770.958	1,7%
SERVICIOS DIS PROD	3.004.560	6,6%	2.456.019	5,5%	2.816.805	6,2%
SERVICIOS DIS ADM	766.584	1,7%	725.043	1,6%	796.710	1,8%
TOTAL COSTOS PRODUCCION	8.484.203	18,5%	7.217.776	16,1%	7.693.079	17,0%
TOTAL COSTO	29.404.963	64,2%	28.164.678	62,7%	29.108.691	64,4%
UNIDADES VENDIDAS	27.621.460		22.665.647		22.658.088	
COSTO UNITARIO	1,06		1,24		1,28	



Del total del costo de ventas, la materia prima representa el 45,7% versus el 46,6% del año anterior, esta disminución es provocada principalmente por una reducción de costos en envases plásticos para sueros importados de Colombia los cuales debido al volumen comprado se obtuvo un mejor precio.

Con relación a los costos de producción, estos crecen de \$ 7.217.776 a \$ 8.484.203 que representa un 18% de incremento principalmente por el incremento de 4.955.813 unidades vendidas que representan un 22%.

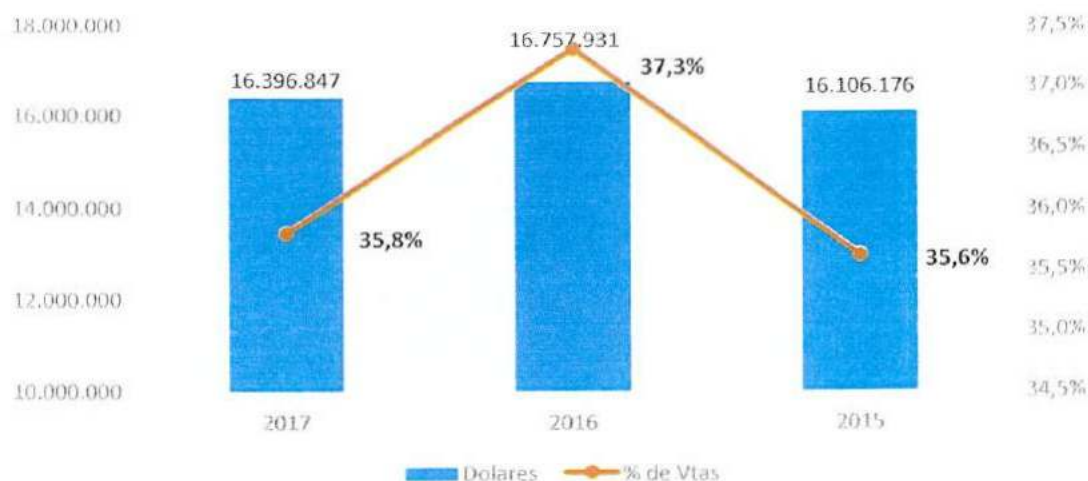
3.- MARGEN BRUTO

El margen bruto de la compañía a diciembre del 2017 fue de US\$ 16.396.847 equivalente al 35,8% sobre la venta total. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas, son los siguientes:

NEGOCIO	AÑO 2017		AÑO 2016		AÑO 2015	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	14.887.862	35,8%	14.983.403	36,9%	14.149.416	34,7%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	1.508.986	35,8%	1.774.527	40,8%	1.956.760	44,1%
TOTAL	16.396.847	35,8%	16.757.931	37,3%	16.106.176	35,6%

La reducción en el margen bruto en 1,5% por \$ 361.084 con relación al año anterior es producto de las ventas al sector público con un menor precio.

Evolucion Margen Bruto 2015 - 2017





4.- GASTOS OPERACIONALES

El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2017 alcanzó la suma de \$13.809.510 equivalente al 30.2% de las ventas totales, es decir; 0.2% menos que el año anterior, en adición, los gastos operacionales son mayores en valores absolutos en 1.1 % equivalente a \$152.636. El comparativo de gastos operacionales por los tres últimos años lo podemos ver en el siguiente cuadro:

	AÑO 2017		AÑO 2016		AÑO 2015	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
GTO DE VENTAS	7.906.149	17,3%	7.298.761	16,2%	8.722.873	19,3%
GTO. ADMINISTRATIVOS	4.229.899	9,2%	4.603.136	10,2%	4.041.269	8,9%
GASTO R&D Y FLETES	1.673.462	3,7%	1.754.977	3,9%	2.298.994	5,1%
TOTAL	13.809.510	30,2%	13.656.874	30,4%	15.063.136	33,3%
VARIACION ANUAL	152.636	1,1%	-1.406.262	-9,3%		

El Incremento en **gastos de ventas** (\$ 607.388) es producto principalmente del traslado del Gerente de Productos Nuevos desde el área de R&D hacia la Gerencia Comercial, a la contratación de la auditoría de recetas, a la creación de la Línea de negocio Institucional privada, a gastos promocionales por lanzamiento de productos nuevos y a cargos de Informática por la activación del AS 400.

La disminución en **gastos administrativos** en relación a 2016 fue de \$ 373.237 principalmente por la reestructuración del área de Contraloría, menos impuesto ISD y menores honorarios legales debido a que el año 2016 se pagaron honorarios por reclamos de impuestos 2011-2015.

Con relación a los gastos de fletes y R&D, como se detalla en el cuadro que sigue, durante el año 2017 el gasto de fletes creció en \$463.000 producto de un mayor volumen de ventas aproximadamente 5 millones más de unidades, en cambio en R&D existe una disminución de \$574.434, producto de que se realizó una reestructuración en la Compañía y varias áreas que se incluyeron hasta 2016 en R&D pasaron a formar parte de otros departamentos.

TIPO DE GASTO	2017	2016	2015
FLETES	1.041.976	549.056	1.178.940
R&D	631.486	1.205.920	1.120.054

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



5.- UTILIDAD OPERACIONAL

En el 2017, la utilidad operacional de la compañía fue de US\$ 2.587.337 equivalente al 5,6 % sobre las ventas; el impacto de menores precios en ventas al mercado público y los mayores costos por mayor volumen de ventas descritas precedentemente, significó 1,4 % de menor utilidad operacional.

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

DIVISION	AÑO 2017		AÑO 2016		AÑO 2015	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	2.299.771	5,5%	2.585.039	6,4%	486.781	1,2%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	287.566	6,8%	556.268	12,8%	556.268	12,5%
TOTAL	2.587.337	5,6%	3.141.307	7,0%	1.043.049	2,3%

6.- GASTO FINANCIERO

Durante el 2017 el gasto financiero fue de US\$1.211.815 con una disminución de \$476.235 que corresponde al 28% frente al año anterior; esta disminución es producto de menores créditos y gastos extraordinarios que no se repitieron en 2017 como: pago extraordinario de impuesto solidario y retenciones en la fuente correspondientes a años anteriores (2011 – 2015) no reconocidas por el SRI.



Los gastos financieros por negocio y como porcentaje de las ventas son como sigue:

DIVISION	AÑO 2017		AÑO 2016		AÑO 2015	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	1.095.193	2,6%	1.525.469	3,8%	1.157.813	2,8%
SALUD ANIMAL- CONSUMO	116.621	2,8%	162.580	3,7%	121.033	2,7%
TOTAL	1.211.815	2,6%	1.688.050	3,8%	1.278.845	2,8%

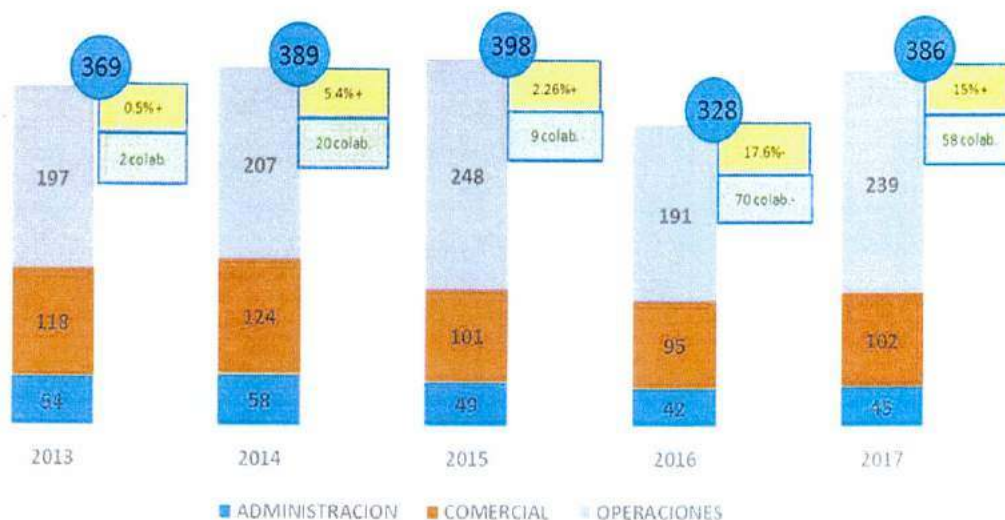
7.- RESULTADOS

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.

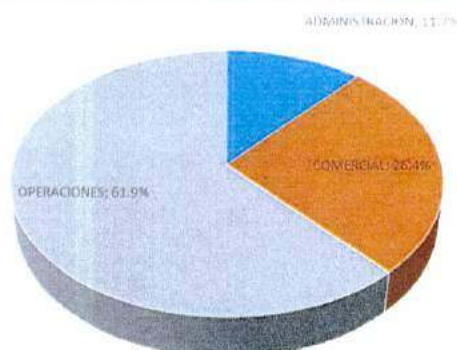
DESCRIPCION	SALUD HUMANA	SALUD ANIMAL-CONSUMO	TOTAL		
			AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2015
VENTAS NETAS	41.581.438	4.220.372	45.801.810	44.922.608	45.214.867
COSTO DE VENTAS	26.693.577	2.711.386	29.404.963	28.164.678	29.108.691
UTILIDAD BRUTA	14.887.862	1.508.986	16.396.847	16.757.931	16.106.176
% MARGEN BRUTO	35,8%	35,8%	35,8%	37,3%	35,6%
GASTO R&D Y FLETES	1.503.195	170.268	1.673.462	1.754.977	2.298.994
GASTO DE VENTAS	7.248.957	657.192	7.906.149	7.298.761	8.722.873
GTO ADMINISTRATIVO	3.835.939	393.960	4.229.899	4.603.136	4.041.269
UTILIDAD OPERACIONAL	2.299.771	287.566	2.587.337	3.101.057	1.043.040
% SOBRE VENTAS	5,5%	6,8%	5,6%	6,9%	2,3%
GASTOS FINANCIEROS	1.095.193	116.621	1.211.815	1.688.050	1.278.845
% SOBRE VENTAS	2,6%	2,8%	2,6%	3,8%	2,8%
NUEVOS NEGOCIOS	214.881		214.881		
UTILIDAD (PERDIDA)	989.697	170.944	1.160.641	1.413.007	-235.806
% SOBRE VENTAS	2,4%	4,1%	2,5%	3,1%	-0,5%

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 2017 es de 386 empleados y trabajadores.



Distribución de Colaboradores por Tipo de Actividad



En el año 2016 hubo una importante reducción de personal por los resultados de la Subasta Inversa, pero al cierre de ese año e inicios del 2017 el SERCOP buscó a LIFE para que sea el proveedor de sueros del Estado. Por esta razón se tuvo que reestablecer las tres jornadas de producción de sueros incorporando 45 plazas de trabajo a nivel de Operadores.

Por otra parte, en el 2017 se cubrieron 10 vacantes y se incorporaron 3 posiciones adicionales en el área comercial para cubrir adecuadamente territorios que requerían mayor presencia de LIFE.

Como una actividad relevante del ejercicio 2017 que vale la pena resaltar es la implementación del sistema de información gerencial Business Intelligence, que transforma la capacidad analítica de la organización en sus procesos de toma de decisiones.



También es importante resaltar los cambios estructurales en el área de Operaciones y la creación de la posición de Director de Nuevos Negocios orientada a la búsqueda de mercados internacionales para los productos de LIFE.

Adicionalmente, evaluando la evolución del índice de Costo de Manpower sobre Ventas en los últimos años, tenemos lo siguiente:

(En miles de USD)	2013	2014	2015	2016	2017
ManpowerCost	9.389	9.427	9.818	9.713	10.153
Ventas Netas	49.195	46.443	44.036	44.922	45.801
ManpowerCost/Ventas Netas	19,09%	20,30%	22,30%	21.60%	22.17%

Este índice mide la productividad del recurso humano de la empresa, en el año 2017 alcanza un nivel del 22,17% que, si bien es mayor que el mismo índice del 2016, esto se explica por una importante afectación a las ventas a causa del precio de los sueros en el contrato con el Estado Ecuatoriano. Pese a ese impacto este índice continúa dentro de términos razonables.

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

	2013	2014	2015	2016	2017
NO. COLABORADORES	369	389	398	328	386
INGRESOS	75	92	46	25	109
SALIDAD	88	52	77	100	58
%ROTACION	24%	13%	19%	30%	15%

En el 2017 salen de la empresa 58 personas, que representan una rotación del 15%, que es un índice razonable que se ve influenciado por la situación de empleo a nivel nacional.

9.- PRODUCTOS NUEVOS

Durante el año 2017 las ventas de productos nuevos lanzados durante los últimos tres años fueron de \$1.920.391. Durante el año se lanzaron tres productos, siendo Buprex Flash 600 mg el producto principal, del cual se espera una facturación de aproximadamente \$600 mil para 2018.

El lanzamiento de productos nuevos representa el factor más importante para el crecimiento de la Compañía.



	2.017	2.016	2.015
LANZADOS 2015			
TUSSEG	344.981	206.561	250.708
FLUIDINE	720.619	191.718	244.814
LANZADOS 2016			
LACTOSIL	2.515	66.483	
CEFUROXIMA 500MG CM CX10	168.337	90.845	
METRONIDAZOL	252.892	81.164	
MEGA CEMIN 7,5 G/50 ML CX1	79.310	62.506	
LANZADOS 2017			
BUPREX FLASH 600MG	146.971		
ITRACONAZOL 100MG CP CX14	104.623		
ACETAGEN SOFT GEL 500MG CX30	100.144		
TOTAL	1.920.391	699.277	495.522

10.- INVENTARIOS.

La reducción de días de inventarios durante 2017 fue uno de los principales objetivos, considerando el costo que significa, por un lado, el almacenaje y por otro el costo financiero; con una mejor planificación de toda la cadena de abastecimiento y con la ayuda del nuevo ERP se pudo realizar una reducción adecuada bajando a 103 días de inventarios. Los saldos finales, en dólares, de los inventarios al cierre de los últimos tres años fueron los siguientes:

	AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2015
PRODUCTOS			
TERMINADOS	2.393.869	2.262.425	3.452.668
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	4.758.904	3.607.340	4.419.484
PRODUCTOS EN PROCESO	1.560.947	1.687.291	2.159.206
TOTAL	8.713.721	7.557.056	10.031.358
DIAS DE INVENTARIOS	103	110	138

11. SITUACIÓN FINANCIERA DEL PAÍS

La economía ecuatoriana tuvo un mejor desempeño durante el año 2017, con previsiones de crecimiento mayores a las proyectadas (1,5% del PIB según la fuente oficial del Banco Central del Ecuador), fomentado en buena parte por la mejora de los precios referenciales de petróleo, el incremento de la exportaciones a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y la eliminación prevista de las sobretasas arancelarias y los 2 puntos de disminución del IVA que generaron un mayor dinamismo en la economía. Adicionalmente, estas situaciones, más la



orientación de reordenamiento de las finanzas públicas, la priorización de las inversiones estatales, el fomento de la inversión extranjera, la emisión de bonos del estado y obtención de financiamiento a través de organismos internacionales y otros gobiernos, han influido positivamente en la reducción del riesgo país y la mejora de las condiciones económicas que se presentaron en años anteriores.

12- HECHOS RELEVANTES DE LA COMPAÑÍA

- Durante el año 2017, la administración de capital fue uno de los objetivos principales, reduciendo las obligaciones financieras y apalancándonos con los proveedores, por el lado de los pasivos y en los activos con una reducción de los días de inventarios, al final de 2016 y 2017 los índices de apalancamiento son como sigue:

	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Obligaciones financieras (corto y largo plazo)	7.985.878	9.354.507
Proveedores	9.566.527	7.167.089
Otras cuentas por pagar	809.576	861.469
	<u>18.361.981</u>	<u>17.383.065</u>
Menos: Efectivo y equivalentes de efectivo	<u>(16.688)</u>	<u>(56.385)</u>
Deuda neta	18.345.293	17.326.680
Total patrimonio neto	22.059.785	21.543.647
Capital total	40.405.078	38.870.327
Ratio de apalancamiento	45%	45%

- Se implementó el último trimestre cambios en el panel de médicos, adicionando una cantidad importante de médicos nuevos al actual, estamos seguros de que esta estrategia nos permitirá crecer en prescripciones que sigue siendo la base del negocio farmacéutico.
- Necesitamos mejorar el precio de venta neto del portafolio de productos del área institucional, estamos trabajando en algunos proyectos de productos y extensiones de línea que nos permita mejorar las ventas en USD, esto nos ayudará a compensar la disminución de ventas que se produjo en las ventas al Estado pues la disminución del precio de sueros no fue compensada con el importante crecimiento de unidades.
- Se lanzaron al mercado cinco productos de la línea de mascotas: dos importados del Uruguay y tres fabricados por LIFE. Con estos lanzamientos se completó el paquete de la línea Bongo, de la cual se espera vender alrededor de \$ 500.000 durante 2018, convirtiéndose en el motor de crecimiento de la línea de productos veterinarios de LIFE.



- Para el área de exportaciones se sometieron y se encuentran en proceso siete productos para Registro Sanitarios en Panamá, teniendo como meta obtener quince registros en Panamá y ocho registros en República Dominicana para el 2018.
- El Director de Nuevos Negocios se ha orientado a la búsqueda de mercados internacionales para nuestros productos. Se atendieron y analizaron los productos de trece empresas internacionales que nos presentaron sus ofertas, se visitaron siete compañías en Panamá, cinco en Costa Rica, dos en Nicaragua y una en República Dominicana. En Panamá y República Dominicana se ha seleccionado el socio estratégico que distribuirá nuestros productos y se han firmado los acuerdos de confidencialidad. La meta es iniciar exportación en el 4Q del 2018.
- Se consolidó la implementación de los cambios organizacionales del área de Operaciones y a partir de octubre del año 2017, la Dra. Beatriz Carrillo se integró al Comité Ejecutivo como Gerente de Operaciones siendo la primera mujer en la historia de LIFE en los niveles gerenciales.
- La Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas del Perú – DIGEMID, con fecha 21 de septiembre de 2017, otorgó CERTIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA para dos áreas de Producción de LIFE: Polvos Penicilínicos Inyectables e Inyectables de Menor Volumen. Esta certificación nos permitirá continuar fabricando para Grünenthal y exportar al Perú y otros países.
- La producción de sueros en base al requerimiento institucional se ha incrementado a lo largo del 2017, desde una sola jornada en el mes de enero con 12 lotes/día hasta tres jornadas completas a partir de julio de 2017 alcanzando al momento una producción de 22 lotes/día. Esto ha generado un total de sueros producidos que asciende a 16'034.366 de unidades anuales, que comparadas con el 2016 representan un incremento del 72.52% y respecto al 2015, un incremento del 34.45%.
- El desempeño en pagos de la red de salud pública ha sido muy irregular durante todo el 2017 debido a la falta de liquidez de la caja fiscal; a pesar de haber disminuido los días de cartera de 171 a 135 días es necesario enfocarse en la recuperación del sector público. De igual manera, dentro del segmento privado existe un incremento de 80 a 83 días provocado principalmente por demoras en los pagos de GPF, a continuación un cuadro comparativo.



DIAS DE CARTERA	2017	2016	2015
MERCADO PRIVADO	84	80	73
MERCADO INSTITUCIONAL	135	171	77
TOTAL	97	88	74

El año 2017 ha sido complicado en el entorno externo y de mercado, pero sin embargo lleno de avances, mejoras y realizaciones en todas las áreas y funciones de la compañía, como se ha resumido en los párrafos anteriores. Es el esfuerzo y dedicación de cada uno de los empleados de LIFE lo que hace posible que podamos seguir siendo jugadores importantes del negocio farmacéutico del país. Este alto conocimiento, experiencia y profesionalismo será el que tendremos que seguir aplicando en todas nuestras tareas diarias en el futuro para que nuestra productividad y competitividad sigan mejorando y podamos alcanzar crecimientos y desarrollo más altos que el de nuestros competidores

Atentamente,

Héctor Enríquez
GERENTE GENERAL



LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS

LIFE C.A. Y SUBSIDIARIA

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

ACTIVOS:

ACTIVO CORRIENTE

CAJA BANCOS	43.662
HASTA EL VENCIMIENTO	36.722
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	12.585.291
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	141.903
INVENTARIOS	10.494.156
IMPUESTO CREDITO TRIBUTARIO	1.741.653
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	62.647
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	25.106.035

ACTIVO NO CORRIENTE

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	22.701.784
INVERSIONES PERMANENTES	12.654

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE 22.714.438

PASIVOS:

PASIVO CORRIENTE:

DOCUMENTOS POR PAGAR	4.596.465
PROVEEDORES	9.609.874
L.PLAZ	1.229.048
GASTOS POR PAGAR	378.958
IMPUESTOS POR PAGAR	120.643
NOMINA POR PAGAR	539.452
DIVIDENDOS	41.001
OTROS POR PAGAR	39.762
TOTAL PASIVO CORRIENTE	16.555.203

PASIVOS DIFERIDOS

DIFERIDOS	19.736
TOTAL PASIVOS DIFERIDOS	19.736

PASIVOS A LARGO PLAZO

LARGO PLAZO	2.644.830
DESAHUCIO	5.933.222

TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO 8.578.052

TOTAL PASIVOS 25.152.991

PATRIMONIO

CAPITAL SUSCRITO PAGADO	13.400.384
RESERVA LEGAL	393.705
INMUEBLES	7.934.093
GANANCIAS RETENIDAS	1.879.791
OTRO RESULTADO INTEGRAL	(1.225.653)
RESULTADO DEL EJERCICIO	285.162
TOTAL PATRIMONIO	22.667.482

TOTAL ACTIVO 47.820.473

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 47.820.473

ING. HECTOR ENRIQUEZ
GERENTE GENERAL

CPA FAUSTO NEGRETE
GERENTE CONTRALOR



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS

LIFE C.A. Y SUBSIDIARIA ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

INGRESOS OPERATIVOS

VENTAS	58.925.425
DESCUENTO EN VENTAS	-11.749.596
OTROS DESCUENTOS COMERCIALES	-708.870
OTRAS VENTAS	20.769
<u>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</u>	<u>46.487.728</u>

COSTO DE VENTA

COSTO DE VENTA	29.382.966
----------------	------------

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

17.104.762

GASTOS OPERATIVOS

GASTO DE VENTAS	7.250.339
PROMOCION Y PROPAGANDA	1.438.185
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.407.326
GASTOS INVESTIGACION	631.486
TRANSPORTE	1.095.254
<u>TOTAL GASTO OPERATIVO</u>	<u>14.822.590</u>

UTILIDAD OPERACIONAL

2.282.172

GASTOS FINANCIEROS	1.313.576
NUEVOS NEGOCIOS	214.881

RESULTADO DEL EJERCICIO

753.715

PARTICIPACION EMPLEADOS	173.174
IMPUESTO A LA RENTA	301.516
IMPUESTO DIFERIDO	-6.137

RESULTADO NETO

285.162


ING. HECTOR ENRIQUEZ
GERENTE GENERAL


CPA FAUSTO NEGRETE
GERENTE CONTRALOR

LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS
LIFE C.A. Y SUBSIDIARIA

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO CONSOLIDADO
POR DOCE MESES TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

	CAPITAL SOCIAL	RESERVA LEGAL	RESERVAS POR	RESULTADOS ACUMULADOS	OTRO RESULTADO	RESULTADO DEL EJERCICIO	TOTAL
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	13.400.384	350.937	7.934.093	1.860.013	(1.007.465)		22.537.962
APROPIACION DE RESERVA LEGAL		42.768		-42.768			-
AJUSTES				62.546			62.546
RESULTADO INTEGRAL					-218.188		-218.188
RESULTADO DEL PERIODO						285.162	285.162
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017	13.400.384	393.705	7.934.093	1.879.791	(1.225.653)	285.162	22.667.482


ING. HECTOR ENRIQUEZ
GERENTE GENERAL


CPA FAUSTO NEGRETE
GERENTE CONTRALOR



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos