



Quito, 23 de abril del 2019

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2018

Señor Presidente, señores Directores, señoras Comisarios:

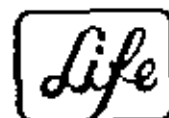
Pongo a consideración de ustedes el informe sobre el ejercicio económico de la empresa durante el año 2018.

1.- VENTAS EL MERCADO

El mercado ecuatoriano farmacéutico total sin leches en 2018 muestra un crecimiento del 5,7% en valores frente al año 2017 y 2,4% en unidades; las razones fundamentales para este desempeño fueron:

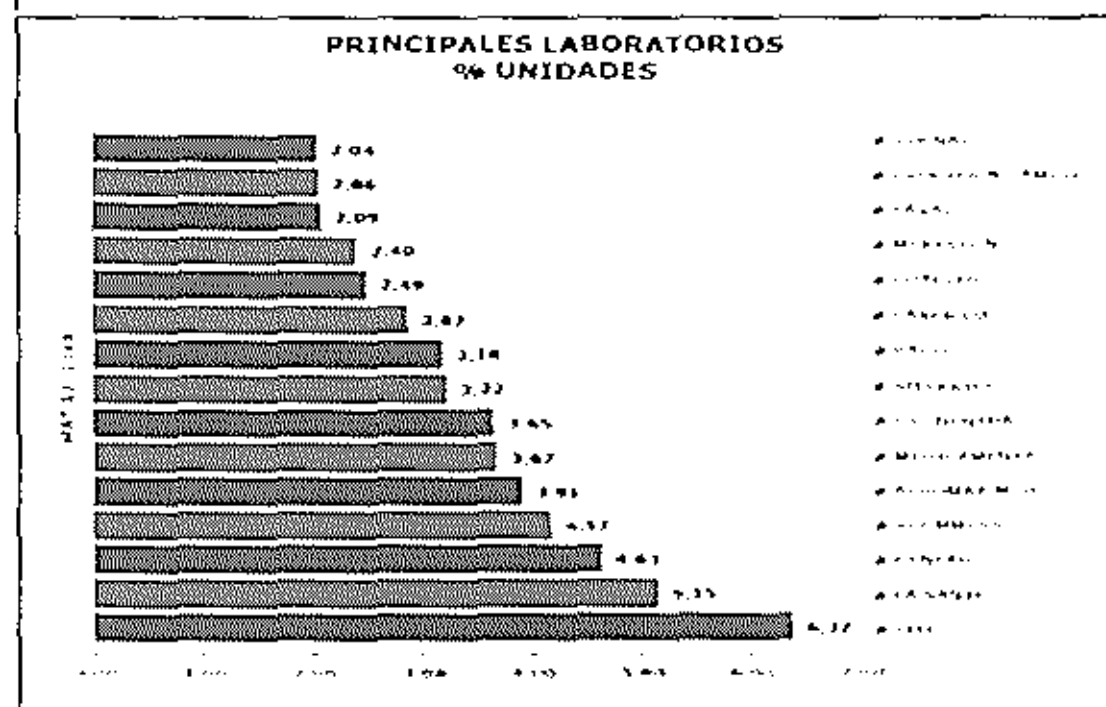
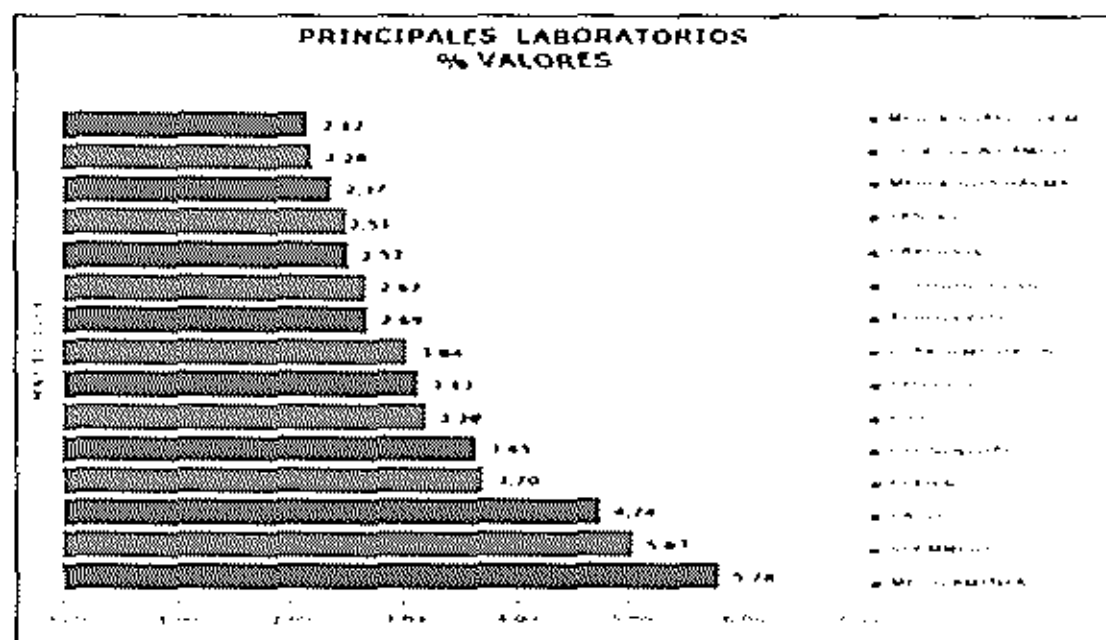
- El año 2018 se observó un importante desempeño de varias compañías, (Bagó, Roemmers, Medicamenta, Siegfried, LIFE) que manejaron adecuadamente el lanzamiento de nuevos productos y el sostenimiento de marcas tradicionales, lo que las convirtió en el principal factor del crecimiento del mercado en dólares y unidades. Adicionalmente las cadenas de farmacias nacionales y regionales siguen posicionándose en la mente de los consumidores, estas cadenas están cada vez mejorando el promedio de compra per cápita a través de promociones y descuentos, lo que hace que el mercado crezca constantemente en productos de consumo masivo y OTC.
- Los conceptos nuevos para generación de demanda y nuevos modelos de mercadeo con médicos es un parámetro que se debe tomar en cuenta, para asegurar la fidelidad en la prescripción con nuevos targets de médicos y mayor cobertura, lo cual ha hecho crecer significativamente las fuerzas de promoción de los laboratorios.
- El foco en provincias de alto crecimiento como Tungurahua, Manabí, El Oro etc. Este factor es importante tomarlo en cuenta como factor de crecimiento del mercado en el 2018.

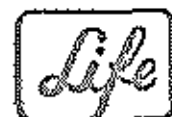
Dentro del mercado ético sin leches en valores que creció 5,7% frente al 2017, LIFE ocupó la posición número 6 en valores con un crecimiento de 9% que representó una participación de mercado de 3,2%. En unidades, LIFE cierra el año en una sólida primera posición con un crecimiento de 10,5% en un mercado que solo creció el 3,14%, nuestra participación en unidades al final del 2018 fue del 6,4%.



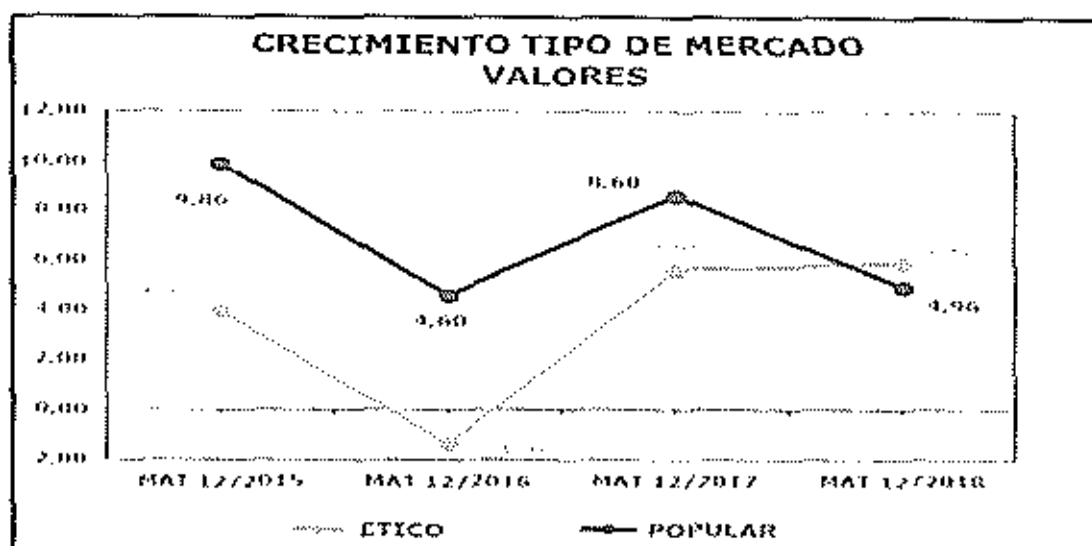
Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

Adjuntamos el ranking de laboratorios tanto en valores como en unidades en el mercado ético sin leches y las tendencias de crecimiento por tipo de mercado, ético y popular de los últimos 4 años





Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos



VENTAS LIFE

Las ventas netas totales acumuladas de la compañía durante el 2018, alcanzaron la suma de US\$ 47,1 MM lo cual muestra un crecimiento global del 2,9 % con respecto a la cifra del año 2017 tal como lo muestra el siguiente cuadro de los últimos tres años desglosados por negocios:

NEGOCIO	CRECIMIENTO		VENTAS ANUALES USD		
	18/17	17/16	2018	2017	2016
SALUD HUMANA	2,8%	2,5%	42.729.478	41.581.438	40.574.171
SALUD ANIMAL-CONSUMO	4,7%	-2,9%	4.418.340	4.210.372	4.348.437
TOTAL	2,9%	2,0%	47.147.818	45.801.810	44.922.608

El crecimiento de las ventas en 2018 se produce principalmente en el negocio de salud humana con un crecimiento neto del 2,8% que corresponde a \$ 1.1 MM 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		
	18/17	17/16	2018	2017	2016
PRIVADO	9,3%	4,2%	33.850.637	30.973.167	29.721.646
PUBLICO	-16,3%	-2,3%	8.878.841	10.608.272	10.852.525
TOTAL	2,8%	2,5%	42.729.478	41.581.438	40.574.171

En el Mercado Privado el incremento en ventas fue de US\$ 2.9 MM, que representa un crecimiento del 9.3%, debido a:



- Trabajo en nuevos listados médicos, con los que hemos hecho un óptimo balance de frecuencia y cobertura. Los resultados a la fecha es que nos mantenemos en posición 5 en el Ranking de Prescripciones MAT 2018 y los principales productos prescritos son Buprex y Buprex Migra los cuales están dentro de los cinco productos más recetados en el mercado total.
- En término de ventas y entre los principales cincuenta productos del mercado ético sin leches, sobresalen Buprex, y Cloruro de Sodio de LIFE quienes ocupan la posición 1 y 2 en unidades de este mercado, también aparecen en posiciones importantes Complejo B, Buprex Migra y Genbexil.
- Buprex Migra alcanzó ventas récord de US\$ 4.8 MM lo que representa un crecimiento de 17 % frente al año 2017 en su mercado relevante, desplazando a su principal competidor.
- Licoxib alcanza en 2018 una venta de US\$ 1 MM en valores y 56.062 unidades para un market share en valores de 8.7% y 6.9% en unidades en su mercado relevante, siendo considerado como el mejor lanzamiento de la industria farmacéutica en el mercado ético durante este año. Un producto bioequivalente, con excelente eficacia ha logrado la confianza del médico, que lo ha puesto ya como el segundo producto más prescrito de la categoría.
- Buprex Flash 600 alcanza en 2018 una venta de US\$ 981 M en valores y 218,142 en unidades para un market share en valores de 26.1% y 12.5% en unidades en su mercado relevante, convirtiéndose en el primer ibuprofeno con esta concentración en ventas durante el año.
- En el mercado privado los productos que aportaron con ventas superiores a \$1MM fueron:

	2018	2017	2016
BUPREX	9.823.334	8.337.022	7.464.892
CLORURO	2.129.450	1.604.402	1.392.627
AMPIBEX	1.665.721	1.607.829	1.539.856
FURACAM	1.192.418	1.289.994	1.292.335
COMPLEJO B	1.161.966	1.144.866	1.296.474
B-DEX	1.154.022	1.154.097	1.044.393
ANGIORETIC	1.015.634	1.048.234	1.088.895
LICOXIB	1.011.106		



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 las capacidades para cumplir su compromiso contractual. Los precios con los cuales se firmaron estos contratos fueron aproximadamente 30% por debajo de los precios con los cuales se ganó la subasta anterior 2011. Si bien el precio no es muy favorable, contribuye 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:

	18/17	17/16	2018	2017	2016
VALORES	-16,3%	-2,3%	8.878.841	10.608.272	10.852.525
UNIDADES	-0,9%	62,6%	14.081.961	14.207.456	8.740.119
PRECIO PROMEDIO			0,63	0,75	1,24

Lamentablemente como se puede apreciar en la venta pública no tuvimos un buen año, la falta de presupuesto del estado, más su desorden y falta de planificación en la emisión de órdenes de compra de sueros hizo que represente un año de importantes pérdidas para LIFE, al punto que nos hemos visto forzados a poner una carta oficial aprovechando que el contrato está por finalizar para no renovarlo, el balance final significa: igual número de unidades producidas durante el 2018, falta de pago a nuestras facturas y cobro de multas por parte del estado hacia nosotros de US\$ 1 MM.

El año 2019 se realizará la nueva subasta pública, pero, si las condiciones del Contrato Marco no cambian en cuanto a precios y forma de pago, será muy difícil volver a participar, pues esto está perjudicando nuestros resultados.

Salud Animal: Pese al haber enfrentado durante el año 2018 una fortísima presión al precio del litro de leche a nivel del productor y otras circunstancias adversas al negocio veterinario como el contrabando de leche, hemos conseguido cumplir nuestros objetivos de venta con un crecimiento del 4.7% sobre el año anterior, provocado principalmente por un incremento en los precios 5% manteniendo el número de unidades.

2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento:



NEGOCIO	AÑO 2018		AÑO 2017		AÑO 2016	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	27.561.118	64,5%	26.693.577	64,2%	25.590.768	63,1%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	2.546.944	57,6%	2.711.386	64,2%	2.573.910	59,2%
TOTAL	30.108.063	63,9%	29.404.963	64,2%	28.164.678	62,7%
UNIDADES VENDIDAS	29.083.079		27.621.460		22.665.647	
COSTO UNITARIO	1,04		1,06		1,24	

Como podemos apreciar el porcentaje de costo sobre la venta total disminuye en el año 2018 al 63,9%, es decir, 0,3% menos que el año anterior, originado principalmente por un mayor volumen de unidades vendidas: 29.083.079 lo que representa un crecimiento del 5,3% con relación a las 27.621.460 unidades vendidas en 2017. 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 \$ 1,06 del año 2017 a \$ 1,04 de 2018, esto representa un 2%. Un detalle de los principales componentes del costo de ventas por los tres años se presenta a continuación:

MP	2018		2017		2016	
	USD	%	USD	%	USD	%
MP	21.106.194	44,8%	20.920.760	45,7%	20.946.902	46,6%
MOD	2.179.823	4,6%	1.999.350	4,4%	1.740.382	3,9%
GIF	869.202	1,8%	738.722	1,6%	556.173	1,2%
DEPRECIACION	885.777	1,9%	921.887	2,0%	931.003	2,1%
ENERGIA	1.159.402	2,5%	1.053.099	2,3%	809.155	1,8%
SERVICIOS DIS PROD	3.092.618	6,6%	3.004.560	6,6%	2.456.019	5,5%
SERVICIOS DIS ADM	815.048	1,7%	766.584	1,7%	725.043	1,6%
TOTAL COSTOS PRODUCCION	9.001.869	19,1%	8.484.203	18,5%	7.217.776	16,1%
TOTAL COSTO	30.108.063	63,9%	29.404.963	64,2%	28.164.678	62,7%
UNIDADES VENDIDAS	29.083.079		27.621.460		22.665.647	
COSTO UNITARIO	1,04		1,06		1,24	

Del total del costo de ventas, la materia prima representa el 44,8% versus el 45,7% del año anterior, esta disminución es provocada principalmente por el lanzamiento del nuevo producto Licoxib y el incremento de ventas de RuprexMigra que tiene un margen de contribución mayor al promedio.

Con relación a los costos de producción, estos crecen de \$ 8.5 MM a \$ 9.0 MM que representa un 5,9% de incremento principalmente por el incremento de 1.461.619 unidades vendidas que representan un 5,3%.



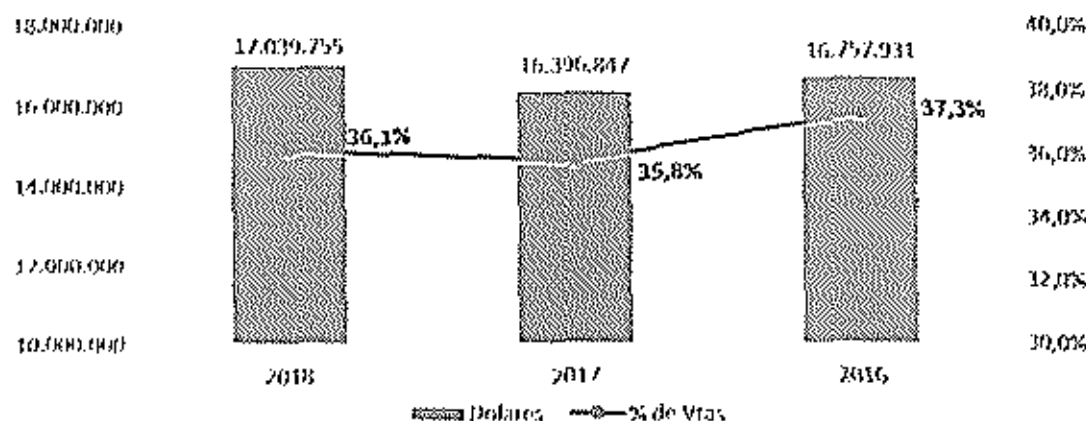
3.- MARGEN BRUTO

El margen bruto de la compañía a diciembre del 2018 fue de US\$ 17.0 MM equivalente al 36.1% sobre la venta total. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas son los siguientes:

NEGOCIO	AÑO 2018		AÑO 2017		AÑO 2016	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	15,168,360	35,5%	14,887,862	35,8%	14,983,403	36,0%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	1,871,396	42,4%	1,508,986	35,8%	1,774,527	40,8%
TOTAL	17,039,755	36,1%	16,396,847	35,8%	16,757,931	37,3%

El incremento en el margen bruto en 0.3% por \$ 643 M con relación al año anterior es producto de las ventas de nuevos productos con mayor precio.

Evolucion Margen Bruto 2016 - 2018



4.- GASTOS OPERACIONALES

El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2018 alcanzó la suma de US\$13.9 MM equivalente al 29.5% de las ventas totales, es decir, 0.7% menos que el año anterior, en adición, los gastos operacionales son mayores en valores absolutos en 0.6 % equivalente a US\$ 86.7 M. El comparativo de gastos operacionales por los tres últimos años lo podemos ver en el siguiente cuadro:



	AÑO 2018		AÑO 2017		AÑO 2016	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
GTO DE VENTAS	8.188.650	17,4%	7.906.149	17,3%	7.298.761	16,2%
GTO. ADMINISTRATIVOS	4.020.395	8,5%	4.229.899	9,2%	4.603.136	10,2%
GASTO R&D Y FLETES	1.687.208	3,6%	1.673.462	3,7%	1.754.977	3,9%
TOTAL	13.896.253	29,5%	13.809.510	30,2%	13.656.874	30,4%
VARIACION ANUAL	86.743	0,6%	152.636	1,1%		

El incremento en gastos de ventas US\$ 282 M es producto principalmente de incremento de sueldos 3% y mayores comisiones por ventas superiores a planificadas y lanzamiento de nuevos productos.

La disminución en gastos administrativos en relación a 2017 fue de US\$ 209 M principalmente por mayor control en inventarios obsoletos, \$ 90 M menos que el año pasado, y, racionalización de todos los gastos administrativos y mejor asignación de los gastos hacia las ventas y la producción.

Con relación a los gastos R&D y fletes, se mantienen estables.

5.- UTILIDAD OPERACIONAL

En el 2018, la utilidad operacional de la compañía fue de US\$ 3.1 MM equivalente al 6.7 % sobre las ventas; el impacto de menores precios en ventas al mercado público compensado con los mayores márgenes en productos nuevos y el incremento de precios en la línea Salud Animal significó 1.1 % de mayor utilidad operacional.

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

DIVISION	AÑO 2018		AÑO 2017		AÑO 2016	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	2.492.607	5,8%	2.299.771	5,5%	2.585.039	6,4%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	650.896	14,7%	287.566	6,8%	516.018	11,9%
TOTAL	3.143.502	6,7%	2.587.337	5,6%	3.101.057	6,9%

6.- GASTO FINANCIERO Y OTROS

Durante el 2018 el gasto financiero fue de US\$1.3 MM con un incremento de US\$ 141 M que corresponde al 12% frente al año anterior; durante el año no se incrementaron los créditos, pero las tasas de interés de créditos del exterior aumentaron provocando



en parte el incremento, de otro lado, no se repitieron ingresos extraordinarios que se realizaron en 2017 por aproximadamente \$ 70 M.

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

DIVISION	AÑO 2018		AÑO 2017		AÑO 2016	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	1.271.591	3,0%	1.095.193	2,6%	1.525.469	3,8%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	80.264	1,8%	116.621	2,8%	162.580	3,7%
TOTAL	1.351.854	2,9%	1.211.815	2,6%	1.688.050	3,8%

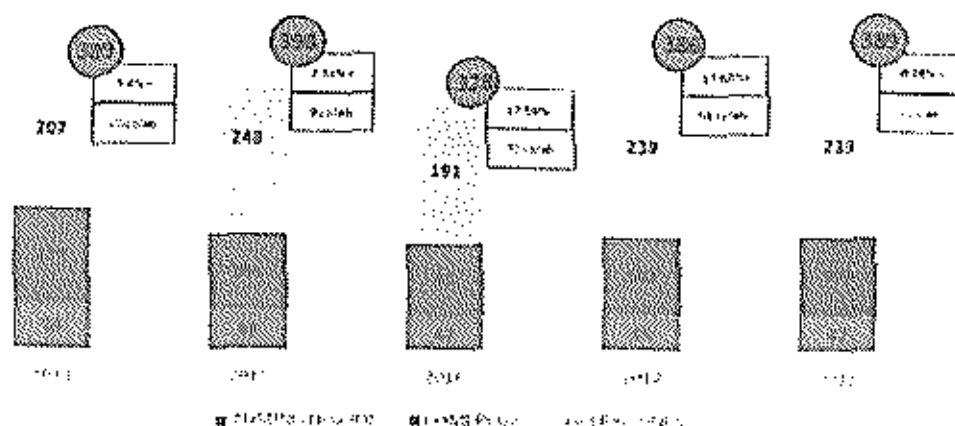
7.- RESULTADOS

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.

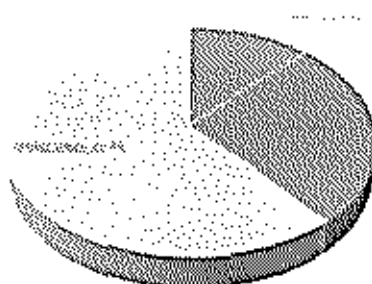
DESCRIPCION	SALUD HUMANA	SALUD ANIMAL	TOTAL AÑO 2018	AÑO 2017	AÑO 2016
VENTAS NETAS	42.729.478	4.418.340	47.147.818	45.801.810	44.922.608
COSTO DE VENTAS	27.561.118	2.546.944	30.108.063	29.404.963	28.164.678
UTILIDAD BRUTA	15.168.360	1.871.396	17.039.755	16.396.847	16.757.931
% MARGEN BRUTO	35,5%	42,4%	36,1%	35,8%	37,3%
GASTO DE VENTAS	7.524.808	663.842	8.188.650	7.906.149	7.298.761
GTO ADMINISTRATIVO	3.641.808	378.587	4.020.395	4.229.899	4.603.136
GASTO R&D Y FLETES	1.509.137	178.071	1.687.208	1.673.462	1.754.977
UTILIDAD OPERACIONAL	2.492.607	650.896	3.143.502	2.587.337	3.101.057
% SOBRE VENTAS	5,8%	14,7%	6,7%	5,6%	6,9%
GASTOS FINANCIEROS	1.271.591	80.264	1.351.854	1.211.815	1.688.050
% SOBRE VENTAS	3,0%	1,8%	2,9%	2,6%	3,8%
NUEVOS NEGOCIOS	256.108		256.108	214.831	
UTILIDAD (PERDIDA)	964.908	570.632	1.535.540	1.160.691	1.413.007
% SOBRE VENTAS	2,3%	12,9%	3,3%	2,5%	3,1%

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 2018 es de 389 empleados y trabajadores.



Evolución del Índice de Costo Salarial sobre Ventas Netas



La estructura organizacional durante el año 2018 estuvo sin mayores cambios en relación con el 2017. En el 2018 se mantuvo la tercera jornada completa de producción de sueros prácticamente durante todo el año, mientras que en el 2017 solo la tuvimos unos seis meses.

Por otra parte, conforme envejece el personal de la empresa las reservas tanto por Jubilación Patronal como por Desahucio van incrementándose, en el año 2018 crecieron en \$ 158.000, que representa un 21,2% de aumento.

Cabe resaltar que, como consecuencia de un buen desempeño en el mercado privado en el negocio de Salud Humana, la compensación variable asociada a los resultados ha crecido acompañando el buen trabajo realizado. Adicionalmente, evaluando la evolución del índice de Costo Salarial sobre Ventas en los últimos años, tenemos lo siguiente:

(En miles de USD)	2014	2015	2016	2017	2018
Costo Salarial	9.427	9.818	9.713	10.153	10.964
Ventas Netas	46.443	44.036	44.922	45.801	47.147
Costo Salarial/Ventas Netas	20,30%	22,30%	21.60%	22.17%	23.25%



Este índice mide la productividad del recurso humano de la empresa, en el año 2018 alcanza un nivel del 23,25% que es mayor que el mismo índice del 2017, esto se explica por las razones antes anotadas.

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

	2014	2015	2016	2017	2018
NO. COLABORADORES	389	398	328	386	389
INGRESOS	92	46	25	109	64
SALUDAD	52	77	100	58	64
%ROTACION	13%	19%	30%	15%	16%

En el 2018 salen de la empresa 64 personas, que representan una rotación del 16%, que es un índice que está dentro de lo que históricamente ha tenido la empresa.

9.- PRODUCTOS NUEVOS

Durante el año 2018 las ventas de productos nuevos lanzados durante los últimos tres años fueron de US\$ 2.5 MM, como se puede apreciar en el cuadro adjunto, los dos últimos años han sido los más exitosos con el lanzamiento de Buprex Flash 600 y Licoxib explicados en el punto en el punto 1 mercado privado.

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

	2018	2017	2016
LACTOSIL		2.515	66.483
CEFUROXIMA 500MG CM CX10	143.913	168.337	90.845
METRONIDAZOL	202.656	252.892	81.164
MEGA CEMIN 7,5 G/50 ML CX1	118.704	79.310	62.506
LANZADOS 2016	465.273	503.053	300.998
BUPREX FLASH 600MG	902.156	146.971	
ITRACONAZOL 100MG CP CX14	106.761	104.623	
ACETAGEN SOFT GEL 500MG CX30	32.031	100.144	
LANZADOS 2017	1.040.948	351.738	
LICOXIB COMPRIMIDOS	1.011.106		
ELIPROT 40 mg INY Cx1 + DILUYENTE	26.215		
LANZADOS 2018	1.037.321		
TOTAL	2.543.543	854.791	300.998



10.- INVENTARIOS

La reducción de días de inventarios durante 2018 fue uno de los principales objetivos, considerando el costo que significa, por un lado, el almacenaje y por otro el financiero; con una mejor planificación de toda la cadena de abastecimiento, definición de productos ABC y con la ayuda del ERP se pudo realizar una reducción bajando a 98 días de inventarios. Los saldos finales, en dólares, de los inventarios al cierre de los últimos tres años fueron los siguientes:

	AÑO 2018	AÑO 2017	AÑO 2016
PRODUCTOS TERMINADOS	2.903.648	2.393.869	2.262.425
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	4.265.993	4.758.904	3.607.340
PRODUCTOS EN PROCESO	868.572	1.560.947	1.687.291
TOTAL	8.038.212	8.713.721	7.557.056
DIAS DE INVENTARIOS	98	103	110

11. SITUACIÓN FINANCIERA DEL PAÍS

Si bien la economía ecuatoriana mejoró su desempeño durante los años 2018 y 2017, aún continúa en proceso de recuperación, dada la inestabilidad de los precios del petróleo, los bajos niveles de inversión, así como el alto endeudamiento del estado y déficit de la caja fiscal, que por ahora se sigue cubriendo con la contratación de deuda adicional.

Por su parte la Compañía ha logrado mantener la liquidez, calidad crediticia y solvencia, producto de una adecuada administración de las políticas de gestión de riesgo y liquidez.

12- HECHOS RELEVANTES DE LA COMPAÑÍA

- Durante el año 2018, la administración de capital fue uno de los objetivos principales, reduciendo las obligaciones financieras y proveedores, por el lado de los pasivos, y, en los activos con una reducción de los días de inventarios, al final de 2018 y 2017 los índices de apalancamiento son como sigue:



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos

En el último trimestre del año se anunció la venta de una cadena farmacéutica importante a un grupo empresarial extranjero, en adición, en 2019 será la nueva subasta pública, estos dos eventos son los retos para el futuro los cuales deben ser afrontados con nuestra experiencia y profesionalismo para que podamos alcanzar crecimientos y desarrollo más altos que el de nuestros competidores y mantenernos entre las 10 compañías farmacéuticas más grandes del país.

Atentamente,

Héctor Enriquez
GERENTE GENERAL