

Quito, 20 de abril del 2020

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE LABORATORIOS LIFE CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2019

Señor Presidente, señores Directores, señores Comisarios:

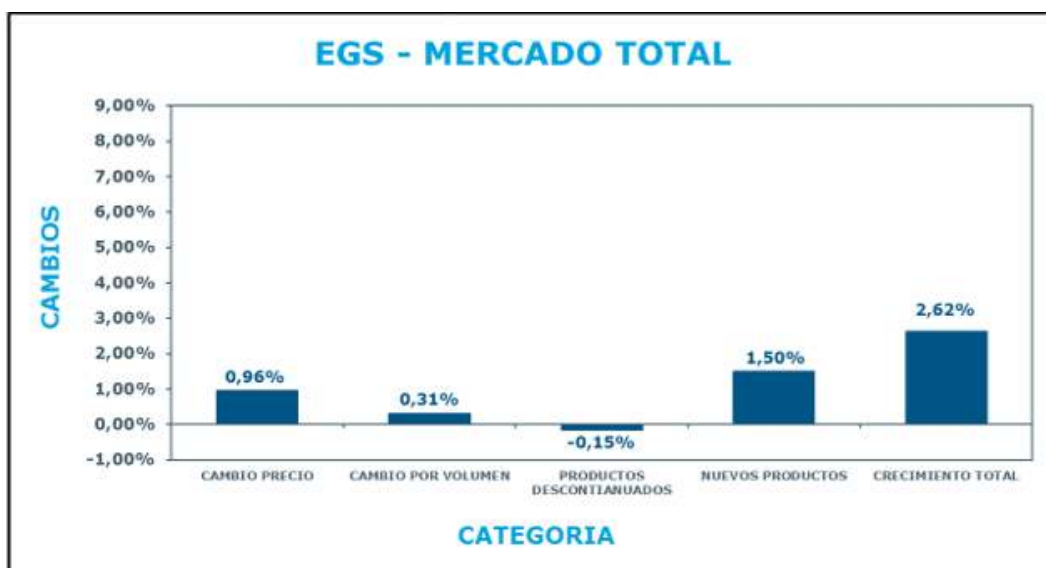
Pongo a consideración de ustedes el informe sobre el ejercicio económico de la empresa durante el año 2019.

1.- VENTAS

EL MERCADO

El **mercado ecuatoriano farmacéutico** en 2019 muestra un crecimiento del 2.62% en valores frente al año 2018 y 0.97% en unidades; las razones fundamentales para este desempeño fueron:

- El año 2019 se observó un importante desempeño de varias compañías, (Life, Bago, Megalabs, Abbott, Sigfried, entre los más importantes) basado básicamente en el incremento de precio, sostenimiento de marcas tradicionales y algunos de estos laboratorios mencionados con lanzamientos exitosos.
- Cuando analizamos los elementos de crecimiento del mercado total, para entender el mix del 2.62% encontramos lo siguiente:



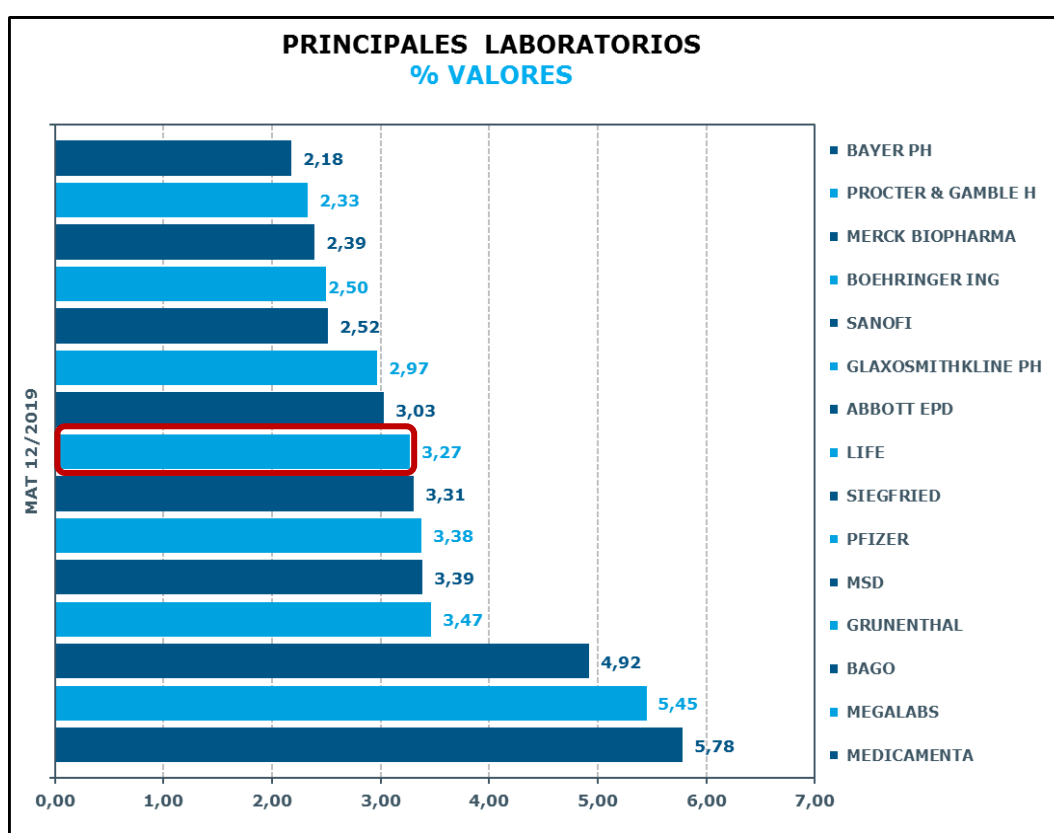
- Adicionalmente las cadenas de farmacias nacionales y regionales siguen posicionándose en la mente de los consumidores, estas cadenas están cada vez mejorando el promedio de compra per cápita a través de promociones y descuentos, lo que hace que el mercado crezca constantemente en productos de consumo masivo y OTC.
- Dentro del **mercado ético sin leches** en valores que creció 2.92% frente al 2018, LIFE ocupó la posición **número 8 en valores** con un crecimiento de 5.48% que representó una participación de mercado de 3.27%. **En unidades**, LIFE cierra el año

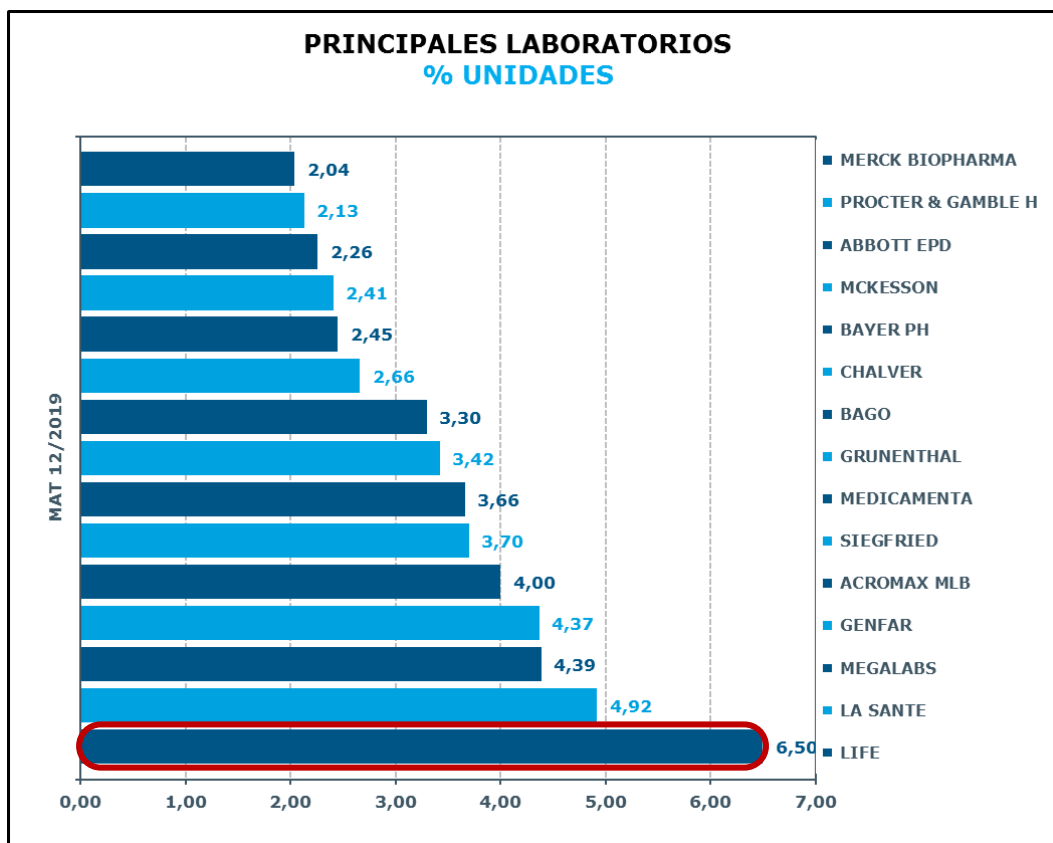
en una sólida **primera posición** con un crecimiento de 4.51% en un mercado que solo creció el 1.36%, nuestra participación en unidades al final del 2019 fue del 6.50%

Comparando estos indicadores con 2018 tenemos

	VALORES		UNIDADES	
	MAT 12/2018	MAT 12/2019	MAT 12/2018	MAT 12/2019
CRECIMIENTO	9.70	5.48	10.49	4.51
MARKET SHARE	3.20	3.27	6.37	6.50

Adjuntamos el ranking de laboratorios tanto en valores como en unidades en el **mercado ético sin leches**





VENTAS LIFE

Las ventas netas totales acumuladas de la compañía durante el 2019, alcanzaron la suma de US\$ 44.7 MM lo cual muestra un decrecimiento global del 5.2% con respecto a la cifra del año 2018 tal como lo muestra el siguiente cuadro de los últimos tres años desglosados por negocios:

NEGOCIO	VENTAS ANUALES USD			CRECIMIENTO	
	2019	2018	2017	19/18	18/17
SALUD HUMANA	40.407.882	42.729.478	41.581.438	-5,4%	2,8%
SALUD ANIMAL-CONSUMO	4.308.996	4.418.340	4.220.372	-2,5%	4,7%
TOTAL	44.716.878	47.147.818	45.801.810	-5,2%	2,9%

El decrecimiento de las ventas en 2019 se produce principalmente en el negocio de salud humana con un decrecimiento neto del 5,4% que corresponde a \$ 2.3 MM con relación al año anterior. Un cuadro que muestra el comportamiento de las ventas de Salud Humana dividido en venta privada y pública de los últimos tres años es como sigue:

SALUD HUMANA				CRECIMIENTO	
NEGOCIO	2019	2018	2017	19/18	18/17
PRIVADO	34.503.938	33.850.637	30.973.167	1,9%	9,3%
PUBLICO	5.903.944	8.878.841	10.608.272	-33,5%	-16,3%
TOTAL	40.407.882	42.729.478	41.581.438	-5,4%	2,8%

En el Mercado Privado el incremento en ventas fue de US\$ 653 M, que representa un crecimiento del 1,9%, debido a:

- Los productos que más aportaron al crecimiento en valores de Life fueron:
 - Buprex: 6,8% destacando el resultado de Buprex 600 que creció 59,9% vs 2018.
 - BuprexMigra también se destaca con un crecimiento de 5,29%.
 - La familia Cloruro crece 24,84%.
 - Bemín Inhalador que aporta 74% a la familia Bemín crece 21,30% dejando a la marca en 5,43% de crecimiento.
- En término de ventas y entre los principales 50 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.
- En el mercado privado los productos que aportaron con ventas superiores a \$1MM fueron:

PRODUCTOS	2019	2018	2017
BUPREX	5.955.147	5.576.068	4.751.129
BUPREX MIGRA	4.471.895	4.247.266	3.585.893
CLORURO	2.658.340	2.129.450	1.604.402
AMPIBEX	1.533.229	1.665.721	1.607.829
B-DEX	1.165.790	1.154.022	1.154.097
COMPLEJO B	1.351.152	1.161.966	1.144.866
CEMIN	1.251.788	985.404	1.129.228
FURACAM	1.025.910	1.192.418	1.289.994
ANGIORETIC	1.002.186	1.015.634	1.048.234
LICOXIB	1.026.609	1.011.106	

Mercado Público: en marzo de 2017 se firmaron los contratos para proveer de soluciones parenterales al Sistema de Salud del Ecuador, los precios con los cuales se firmaron estos contratos fueron menores a los de la subasta anterior. 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 fueron como sigue:

	2019	2018	2017	19/18	18/17
VALORES USD	5.903.944	8.878.841	10.608.272	-33,5%	-16,3%
UNIDADES	7.435.817	14.207.456	8.740.119	-47,7%	62,6%

Lamentablemente a finales de 2018 nos hemos visto forzados a poner una carta oficial finalizando el contrato de más del 50% de los contratos, principalmente porque los términos del contrato eran poco beneficiosos para los intereses de LIFE y no hemos tenido una buena atención del estado al pago de nuestras facturas, razón por la cual se disminuyen las ventas en 33,5% y 47,7% en valores y unidades respectivamente.

Aún a esta fecha no se conoce si tendremos una nueva subasta pública, la participación de LIFE a la misma, dependerá de los términos del contrato, precios razonables y forma de pago en firme.

Salud Animal:

NEGOCIO	VENTAS ANUALES USD			CRECIMIENTO	
	2019	2018	2017	19/18	18/17
GANADERA	3.165.209	3.381.832	3.190.509	-6,40%	6,00%
MASCOTAS	475.775	463.351	454.824	2,70%	1,90%
CONSUMO - PIX	276.601	290.106	290.007	-4,70%	0,00%
EXPORTACIONES	391.411	283.051	257.851	38,30%	9,80%
TOTAL	4.308.996	4.418.340	4.193.191	-2,50%	5,40%

La línea veterinaria, tuvo una caída total del 2,5% que corresponde a \$110 M la variación se produce principalmente por una disminución de ventas en la línea ganadera \$ 216 M producto de 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, la línea de mascotas ha mantenido un crecimiento del 2,7%, un importante crecimiento se produce en la línea de exportaciones con un incremento de \$108 M y una caída de la marca Pix (Consumo) del 4,7.

2.- COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por línea tuvo el siguiente comportamiento:

NEGOCIO	AÑO 2019		AÑO 2018		AÑO 2017	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	25.188.936	62,3%	27.561.118	64,5%	26.693.577	64,2%
SALUD ANIMAL- CONSUMO	2.711.930	62,9%	2.546.944	57,6%	2.711.386	64,2%
TOTAL	27.900.866	62,4%	30.108.063	63,9%	29.404.963	64,2%
UNIDADES VENDIDAS	22.730.015		29.083.079		27.621.460	

Como podemos apreciar el porcentaje de costo sobre la venta total disminuye en el año 2019 al 62,4 %, es decir, 1,5% con respecto al año anterior, un detalle del costo de ventas por componente se presenta a continuación:

	2019		2018		2017	
MP	19.203.302	42,9%	21.106.194	44,8%	20.920.760	45,7%
MOD	2.053.127	4,6%	2.179.823	4,6%	1.999.350	4,4%
GIF	789.017	1,8%	869.202	1,8%	738.722	1,6%
DEPRECIACION	886.702	2,0%	885.777	1,9%	921.887	2,0%
ENERGIA	935.735	2,1%	1.159.402	2,5%	1.053.099	2,3%
SERVICIOS DIS PROD	3.227.057	7,2%	3.092.618	6,6%	3.004.560	6,6%
SERVICIOS DIS ADM	805.926	1,8%	815.048	1,7%	766.584	1,7%
TOTAL GASTOS PROD	8.697.564	19,5%	9.001.869	19,1%	8.484.203	18,5%
TOTAL COSTO	27.900.866	62,4%	30.108.063	63,9%	29.404.963	64,2%

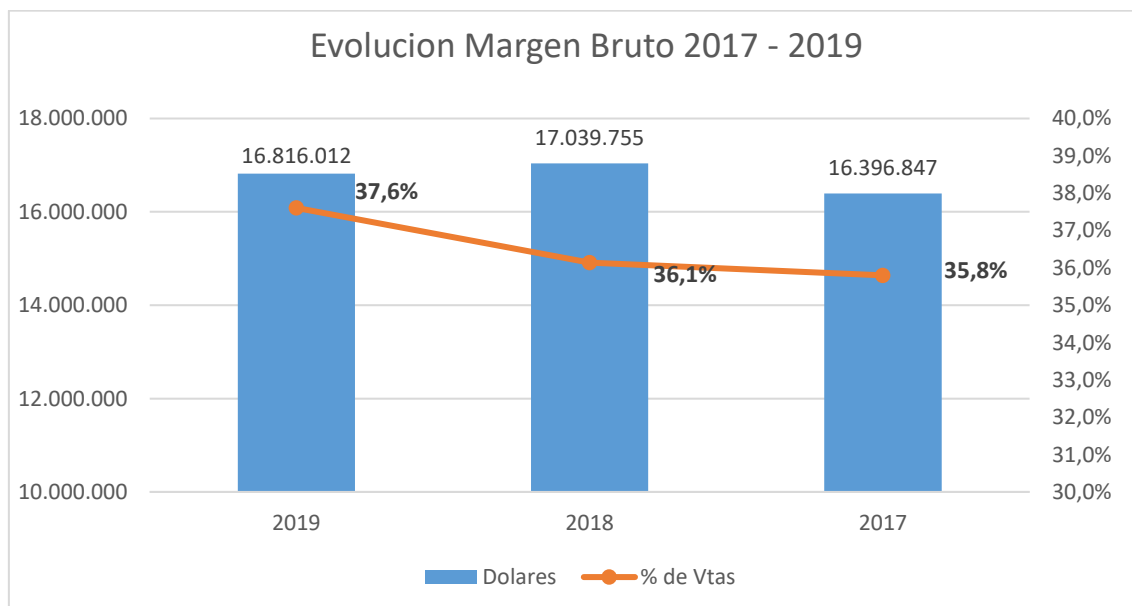
En este cuadro se puede apreciar que la principal reducción se produce en materia prima 1,9% (de 44,8% a 42,9%), por la disminución de compras de envases para sueros con un costo importante en relación con el precio de estos productos, pero por otro lado existe un crecimiento del 0,4% en los gastos de producción, producto de menores unidades producidas y el mismo costo fijo.

3.- MARGEN BRUTO

El margen bruto de la compañía a diciembre del 2019 fue de \$ 16.8 MM equivalente al 37,6% sobre la venta total. Por negocio, los resultados de margen bruto y su porcentaje sobre las ventas son los siguientes:

NEGOCIO	AÑO 2019		AÑO 2018		AÑO 2017	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	15.218.946	37,7%	15.168.360	35,5%	14.887.862	35,8%
SALUD ANIMAL- CONSUMO	1.597.066	37,1%	1.871.396	42,4%	1.508.986	35,8%
TOTAL	16.816.012	37,6%	17.039.755	36,1%	16.396.847	35,8%

El incremento en el margen bruto en 1,5% con relación al año anterior es producto de la eliminación del contrato con el estado de soluciones parenterales y mayores ventas de los dos productos nuevos Buprex 600 y Licoxib con precios mayores al promedio de los productos LIFE, de esta manera se mejoró el precio promedio y el margen bruto.



4.- GASTOS OPERACIONALES

El total de gastos operacionales de la compañía durante el año 2019 alcanzó la suma de \$13.8 MM equivalente al 30,8% de las ventas totales, con relación al año anterior, existió un ahorro de \$ 119 M. El comparativo de gastos operacionales por los tres últimos años lo podemos ver en el siguiente cuadro:

	AÑO 2019		AÑO 2018		AÑO 2017	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
GTO DE VENTAS	8.380.793	18,7%	8.188.650	17,4%	7.906.149	17,3%
GTO ADMINISTRATIVOS	4.019.802	9,0%	4.020.395	8,5%	4.229.899	9,2%
GASTO R&D Y FLETES	1.376.290	3,1%	1.687.208	3,6%	1.673.462	3,7%
TOTAL	13.776.886	30,8%	13.896.253	29,5%	13.809.510	30,2%
VARIACION ANUAL	-119.367	-0,9%	86.743	0,6%	152.636	1,1%

El Incremento en **gastos de ventas** \$ 192 M es producto principalmente de incremento de sueldos y gastos promocionales en los productos de recién lanzamiento Licoxib y Buprex 600.

Los gastos administrativos se mantuvieron en el mismo valor, a pesar del incremento de sueldos, sin embargo, existieron pequeños ahorros en otros rubros.

Con relación a los **gastos R&D y fletes**, existe una reducción de \$ 311 M por disminución de gastos de flete por menores unidades vendidas.

5.- UTILIDAD OPERACIONAL

En el 2019, la utilidad operacional de la compañía fue de \$ 3.0 MM equivalente al 6.8 % sobre las ventas; el impacto de menores ventas del sector público no impactó en la utilidad operacional de la división Salud Humana, más bien mejoró de 5,8% de año anterior al 6,8% del actual.

La reducción de la utilidad operacional en la división Salud Animal – Consumo, es producto de menores ventas explicadas en el punto 2 del informe, al tener menor venta también tuvo menor producción, lo cual provoca una mayor absorción de costos fijos y disminuye la utilidad

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

	AÑO 2019		AÑO 2018		AÑO 2017	
DIVISION	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	2.732.208	6,8%	2.492.607	5,8%	2.299.771	5,5%
SALUD ANIMAL- CONSUMO	305.156	7,1%	650.896	14,7%	287.566	6,8%
TOTAL	3.037.365	6,8%	3.143.502	6,7%	2.587.337	5,6%

6.- GASTO FINANCIERO Y OTROS INGRESOS / EGRESOS

Durante el 2019 el gasto financiero y otros fue de \$ 963.8 M con una disminución de \$ 388 M que corresponde al 26% frente al año anterior; el efecto es producto de \$ 150M por menores intereses provenientes de una disminución de obligaciones bancarias y emisión de obligaciones de \$ 1.6 MM adicionalmente, existieron otros ingresos financieros por intereses devolución de impuestos, recuperación de seguros por siniestros y reversión de jubilación patronal no utilizada por \$ 238 M.

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

DIVISION	AÑO 2019		AÑO 2018		AÑO 2017	
	USD	% VTAS	USD	% VTAS	USD	% VTAS
SALUD HUMANA	907.232	2,2%	1.271.591	3,0%	1.095.193	2,6%
SALUD ANIMAL- CONSUMO	56.635	1,3%	80.264	1,8%	116.621	2,8%
TOTAL	963.867	2,2%	1.351.854	2,9%	1.211.815	2,6%

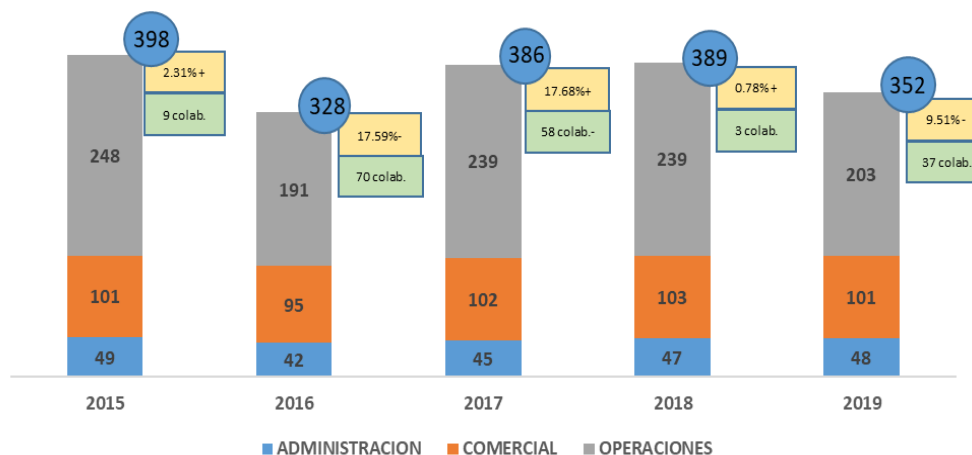
7.- RESULTADOS

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.

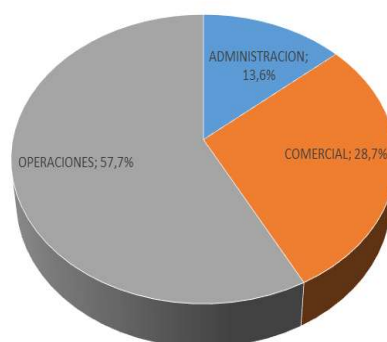
DESCRIPCION	SALUD HUMANA	SALUD ANIMAL	TOTAL		
	AÑO 2019	AÑO 2018	AÑO 2017		
VENTAS NETAS	40.407.882	4.308.996	44.716.878	47.147.818	45.801.810
COSTO DE VENTAS	25.196.468	2.712.734	27.909.202	30.108.063	29.404.963
UTILIDAD BRUTA	15.211.414	1.596.262	16.807.676	17.039.755	16.396.847
% MARGEN BRUTO	37,6%	37,0%	37,6%	36,1%	35,8%
GASTO DE VENTAS	7.676.453	704.340	8.380.793	8.188.650	7.906.149
GTO ADMINISTRATIVO	3.611.242	408.561	4.019.802	4.020.395	4.229.899
GASTO R&D Y FLETES	1.197.281	179.009	1.376.290	1.687.208	1.673.462
UTILIDAD OPERACIONAL	2.726.438	304.352	3.030.790	3.143.502	2.587.337
% SOBRE VENTAS	6,7%	7,1%	6,8%	6,7%	5,6%
GASTOS FINANCIEROS	907.232	56.635	963.867	1.351.854	1.211.815
% SOBRE VENTAS	2,2%	1,3%	2,2%	2,9%	2,6%
NUEVOS NEGOCIOS	306.250		306.250	256.108	214.881
UTILIDAD (PERDIDA)	1.512.956	247.718	1.760.674	1.535.540	1.160.641
% SOBRE VENTAS	3,7%	5,7%	3,9%	3,3%	2,5%

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 2019 es de 352 empleados y trabajadores.



Distribución de Colaboradores por Tipo de Actividad



Se puede apreciar una reducción de personal al cierre del ejercicio 2019 de 37 colaboradores que representan el 9,51% de disminución en relación con el 2018, esto se debió a que en el mes de noviembre se cerraron dos jornadas en la planta de sueros, quedando una sola jornada como consecuencia de la importante disminución de ventas al Estado.

Como información relevante del ejercicio 2019 cabe resaltar que después del proceso de negociación de la contratación colectiva, al cierre del mes de octubre logramos concretar un acuerdo con el Comité de Empresa, que nos permitirá mantener el ambiente laboral constructivo que ha caracterizado a Laboratorios LIFE.

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

(En miles de USD)	2015	2016	2017	2018	2019
ManpowerCost	9,818	9,713	10,153	10,964	11,166
Ventas Netas	44,036	44,922	45,801	47,147	44,716
ManpowerCost/Ventas Netas	22,30%	21,60%	22,17%	23,25%	24,97%

Este índice mide la productividad del recurso humano de la empresa, en el año 2019 alcanza un nivel del 24,97% que es mayor que el mismo índice del 2018, este índice se explica con la caída de ventas del ejercicio 2019 en relación con el año anterior.

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

	2015	2016	2017	2018	2019
NO. COLABORADORES	398	328	386	389	352
INGRESOS	46	25	109	64	38
SALIDAS	77	100	58	64	78
%ROTACION	19%	30%	15%	16%	22%

En el 2019 salen de la empresa 78 personas, que representan una rotación del 22%, que es un índice que se ha incrementado ligeramente debido al cierre de una jornada y media de la planta de sueros.

9.- PRODUCTOS NUEVOS

Durante el año 2019 las ventas de productos nuevos lanzados durante los últimos tres años fueron de \$ 3.3 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 que juntos representaron \$ 2.5 MM en el año 2019.

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

	2017	2018	2019
LANZADOS 2017			
ACETAGEN SOFT GEL	100.144	32.031	21.554
BUPREX FLASH 600	146.971	902.156	1.442.115
CEFUROXIMA 500 MG	168.337	143.913	102.247
METRONIDAZOL	252.892	202.656	135.836
MEGA CEMIN 7,5	79.310	118.704	130.017
ITRACONAZOL 100M	104.623	106.761	123.276
LANZADOS 2018			
LICOXIB COMPRIMIDOS		1.011.106	1.026.609
ELIPROT 40 mg		26.215	51.439
LANZADOS 2019			
INDIVAN			299.407
AGUA PARA INYECCIÓN 10 ml			10.068
TOTAL	852.277	2.543.543	3.342.569

Lanzamiento Indivan 2019 Desafortunadamente por las características del producto no hemos logrado captar suficientes pacientes nuevos y hasta la fecha no hemos podido alcanzar las expectativas planteadas al inicio con el producto.

Se logró apenas el 82 % del presupuesto 2019, la función de Mercadeo ha hecho un replanteamiento para la recuperación del producto en el año 2020.

10.- INVENTARIOS.

El total de inventarios a fin de año termina con un incremento con relación al 2018 en \$ 411 M, que representa 5 días más que el año anterior, regresando al nivel de inventarios de 2017, el objetivo de bajar los inventarios a menos de 100 días al fin del año no se pudo lograr, la implementación y puesta en marcha del Módulo de Capacidad Finita del sistema Dynamics AX, nos permitirán cumplir esta meta durante 2020.

	AÑO 2019	AÑO 2018	AÑO 2017
PRODUCTOS TERMINADOS	2.948.820	2.903.648	2.393.869
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	4.281.123	4.265.993	4.758.904
PRODUCTOS EN PROCESO	1.219.446	868.572	1.560.947
TOTAL	8.449.388	8.038.212	8.713.721
DIAS DE INVENTARIOS	103	98	103

11. SITUACIÓN FINANCIERA DEL PAÍS

El año 2019 ha sido muy especial en distintas geografías del mundo, razones económicas (precios transporte, subsidios, acceso a servicios de salud), políticas (libertad expresión, migración, separatismo) y sociales (libertad expresión, acceso a Educación, etc.). La guerra comercial entre USA y China, la salida del Reino Unido de la Eurozona, el enorme desarrollo económico del Asia Oriental (Vietnam, India, Tailandia, Malasia) muestran que el mundo ha cambiado y va a seguir cambiando fuertemente.

A nivel local, desafortunadamente nuestro país ha caído en una peligrosa etapa de recesión, que en nuestra opinión no ha sido manejada con la orientación práctica de enfrentar y resolver los problemas que enfrenta y le afectan a la mayoría de la población. La falta de recursos del Estado, la enorme carga burocrática nos convierte en un país caro y poco competitivo; y la incertidumbre política y económica no genera confianza para promover inversiones.

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 2019, 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 cartera, al final de 2019, 2018 y 2017 los índices de apalancamiento son como sigue:

	Diciembre 31, 2019	Diciembre 31, 2018	Diciembre 31, 2017
Total pasivos	19.568.988	22.791.895	24.922.236
Menos efectivo e inversiones corrientes	172.186	1.015.494	53.410
Total deuda neta	19.396.802	21.776.401	24.868.826
Total patrimonio neto	24.592.768	23.130.984	22.059.787
Índice de deuda sobre patrimonio neto	78,9%	94,1%	112,7%

DIAS DE CARTERA	2019	2018	2017
MERCADO PRIVADO	84	86	84
MERCADO PUBLICO	219	170	135
TOTAL	92	100	97

- El reflejar total estabilidad en nuestros indicadores de endeudamiento, sumado a que mejoraron nuestra rotación de cuentas por cobrar y por pagar, permitió que la Calificadora Globalratings, subió nuestra evaluación de riesgos de AA a AA+ en su último informe.
- El año 2019 fue el tercer año en el cual estamos invirtiendo para exportar nuestros productos, el proceso incluye búsqueda de mercados y obtención de registros sanitarios y registros de marcas, esperamos que en los próximos meses podamos colocar nuestros primeros productos en Perú, Panamá y República Dominicana.
- Implementación nuevo Plan Estratégico y Resultados 5 años 2020 – 2024. Lo cual nos facilita definir los objetivos y estrategias a seguir a Largo Plazo.
- Instalación, calificación y puesta en marcha de la sobreenfundadora de sueros tipo Flow-pack que permitirá mejorar las condiciones ergonómicas y hacer más eficiente el proceso con disminución en el costo del producto.
- Parametrización, implementación y puesta en marcha del Módulo de Capacidad Finita del sistema Dynamics AX
- En el segundo semestre de este año publicamos nuestra nueva página web, refrescando y modernizando nuestra imagen corporativa, en adición, se estructuró el equipo de Marketing Digital encargado de la gestión comunicacional en redes sociales, tema que estamos evolucionando rápidamente.

Como han podido apreciar, a pesar de las dificultades que se tiene en nuestro entorno, la enorme capacidad de la Compañía nos dio un año intenso en avances, modernización y transformaciones en nuestras operaciones industriales, administrativas / financieras y comerciales. A vísperas de que cumplamos 80 años, somos la única Corporación ecuatoriana entre las 10 mayores compañías farmacéuticas del país, LIFE ha trascendido en la historia de nuestro país contribuyendo al bienestar de la familia ecuatoriana, continuaremos siendo parte de la historia de nuestra compañía añadiendo valor en cada actividad que desarrollamos.

A la fecha de este informe la economía global se encuentra afectada debido a la existencia de una pandemia por el virus "COVID-19". Estimamos que esta situación va a afectar importantemente el normal desarrollo de las operaciones comerciales en el mundo y el país, al momento no es posible determinar el real impacto que esta situación tendrá dentro de las actividades futuras de la Compañía.

Atentamente,



Héctor Enríquez
GERENTE GENERAL