



INFORME DEL GERENTE GENERAL

A los señores Accionistas de Laboratorios Ecuarowe S.A.

El fortalecimiento de las instituciones públicas de salud, particularmente en lo relacionado a infraestructura, personal médico y provisión de medicamentos ha tenido como consecuencia un impacto negativo directo en el nivel de crecimiento del mercado farmacéutico privado ecuatoriano.

Concretamente, el mercado en unidades creció un pobre 2.19% durante el año 2013, con varios meses en los que hubo decrecimiento. Gracias a la prohibición de expedir sin receta médica productos antiinflamatorios, antígripales y analgésicos de julio a septiembre, que provocó una sobresaturación de las instituciones públicas de salud y empujó a los pacientes a regresar a los consultorios privados, se pudo revertir la tendencia negativa del mercado en valores, y finalmente cerramos el año con un 7.03% de crecimiento.

La concreción del cambio de la matriz productiva propuesto por el Presidente desde la campaña electoral, llegó al sector farmacéutico bajo la forma de restricciones a la importación de productos dermo-cosméticos, los mismos que ahora deben obtener un certificado de conformidad que, en la práctica, es imposible de obtener en los países desde los cuales se informa. Esta situación impidió la importación de este tipo de productos desde diciembre del año 2013.

Debido a la exigencia del laboratorio dueño de las marcas Albothyl y Faktu de devolverlas, la Compañía dejó de facturar algo más de 2 millones de dólares durante el año 2013. Sin embargo, la estrategia implementada desde dos años atrás permitió que Ecuarowe siga creciendo a ritmos tales que le permitieron aparecer en el mercado farmacéutico ecuatoriano como una de las más exitosas. Valga la pena mencionar que fue posible recuperar una parte de las ventas perdidas con la compra de dos productos similares a los dos mencionados (Cervicept y Hemor, respectivamente) a un laboratorio nacional. El conocimiento y la experiencia desarrollados en el manejo de Albothyl y Faktu (que fueron los primeros productos de Ecuarowe en llegar a vender 1 millón de dólares) nos permitieron tomar rápidamente mucha participación de mercado en prescripciones y así sustentar la venta.

De manera particular, el crecimiento en unidades ha sido muy significativo. Concretamente, al MAT 12 2013, se vendieron 1 millón de unidades, con una participación de 0.59% y un crecimiento de 21.81%, que es muchas veces el del mercado.



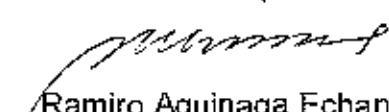
En cuanto a valores, al MAT 12/2013 Mercado Ético, según IMS siempre, Ecuarowe presenta una venta de US \$ 6.9 millones. De mejor manera que para las unidades, el crecimiento de las ventas en valores es de 26.28%, que le convierte a esta Compañía en una de las más exitosas del mercado en términos de su crecimiento durante los últimos 12 meses.

El Estado de Situación y Estado de Resultados de la empresa en el año 2013 refleja que el negocio de Laboratorios Ecuarowe S.A se concentra especialmente en la titularidad de registros sanitarios, debiendo realizar todas las gestiones pertinentes para la obtención de los mismos.

Por tal motivo la empresa presenta ingresos ordinarios exclusivamente por el fee de uso de registros sanitarios facturado a Leterago del Ecuador S.A y los egresos corresponden a los gastos necesarios para mantener dichos registros sanitarios u obtener nuevos.

En resumen, la utilidad antes de impuesto es de 6,988 dólares que representa el 5,37% de los ingresos de la empresa.

Atentamente,
LABORATORIOS ECUAROWE S.A.


Ramiro Aguinaga Echanique
GERENTE GENERAL