

**Señores  
Socios  
Presente.-**

Marzo 30.2010

**INFORME DEL GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS  
DE BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR CIA.LTDA POR  
EL AÑO 2.009**

**Jorge Wagner**  
Tel +593/3/979-933  
Fax +593/3/979-907

Av. de los Shyris N37-313 y  
El Telégrafo, Quito  
Tel +593/3/979-900

Señores Socios:

Por disposición de los Estatutos Sociales de la Compañía, elevo a su consideración el informe sobre las actividades de Boehringer Ingelheim del Ecuador Cía. Ltda., en el año 2.009 y su situación al cierre del ejercicio.

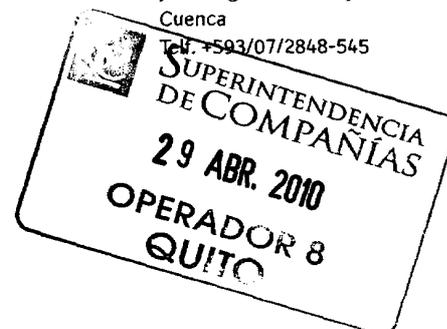
Av. Francisco de Orellana y Miguel  
H. Alcívar. Centro Empresarial Las  
Cámaras -Of.901  
Guayaquil  
Telf. +593/04/2683-719

**Principales Indicadores Económicos**

Ordoñez Laza y los Alamos Esq.  
Junto a gasolinera Eloy Alfaro  
Cuenca  
Tel. +593/07/2848-545

**INDICES ECONOMICOS**

INDICES	2007	2008	2009
PIB (General) Variación %	2,04%	7,24%	0,36%
PIB (Comercial) Variación %	3,20%	6,57%	-2,32%
Inflación	3,32%	8,83%	4,31%
Ocupación Plena	46,4	43,59	37,6
Desempleo	7	7,31	9,1
Subempleo	46,6	48,78	51,3
% Incremento de Precios	0,00%	0,00%	0,00%
% Tasa Interés Activa	11%	9%	9,33%



La economía ecuatoriana en el año 2009 tuvo cifras relativamente negativas, un crecimiento pobre del PIB General del 0,36%, decrecimiento del PIB comercial del -2,32%, esto sumado al incremento de la tasa del desempleo

que paso del 7,31 al 9,10% provoco una disminuci3n general de la demanda de productos y/o cambios en las preferencias de los consumidores.

En cuanto al resultado de sus operaciones econ3micas realizadas durante el a3o 2009, la Compa3a obtuvo una utilidad operacional de **USD. 1'405.941**, una utilidad neta de **USD. 1'891.674** y una utilidad despu3s de impuestos y participaci3n de **USD. 1'088.327**.

Como lo disponen las normas societarias del pa3s toda Empresa de Responsabilidad Limitada tiene la obligaci3n de asignar el 5% de su utilidad disponible para socios como Reserva Legal este valor ascender3 a **USD. 54.416** por lo que la utilidad neta a disposici3n de los socios se ubico en **USD.1'033.910**.

El resultado del negocio b3sicamente estuvo influenciado por los siguientes factores:

Desarrollo favorable del mercado farmac3utico el cual tuvo un incremento frente al a3o 2008 en unidades del **5,45%** y en d3lares del **9,38%**, factor que la compa3a no pudo aprovecharlo en su totalidad debido al incremento en el mercado farmac3utico de copias, gen3ricos, lanzamiento de m3ltiples productos nuevos por parte de la competencia tanto en la l3nea de negocios de prescripci3n m3dica como de libre venta, decisiones del Gobierno para incentivar la producci3n local de medicamentos y una constante presi3n de las Cadenas y Grandes Distribuidores sobre mejorar en las condiciones han provocado una merma en nuestra participaci3n. Como consecuencia nuestra participaci3n en el mercado farmac3utico ecuatoriano en d3lares fue menor que la del a3o 2008 pasando del **3,80%** al **3,53%** en el 2009 (reducci3n del **7,11%**) y tuvimos un decrecimiento en la participaci3n en unidades del **3,10%** al **2,98%** (reducci3n del **3,87%**) en el 2009.

En cuanto a las ventas brutas del a3o 2009 se alcanz3 la cifra de **USD. 32'203.891**, que frente a las del a3o 2008 de **USD. 31'378.781** representan un incremento del **2,62%**. Con relaci3n al presupuesto se pudo superar la meta que se estimo en **USD. 30'583.145 (105,30% de cobertura)**.

Con relaci3n a la rentabilidad, la compa3a pudo alcanzar una cifra superior de lo estimado en el presupuesto (**USD. 1'088.327 real 2009 frente al presupuesto de USD. 786.647**) debido principalmente a la mejora de las ventas que frente al presupuesto superaron en **USD. 1'620 mil** lo que aumento el margen de utilidad sobre ventas en **USD. 810 mil** que cubri3 el incremento en los gastos estrat3gicos como son la Fuerza de Ventas,



Promoción Directa, Bonificaciones en Productos y los Descuentos Directos cuya estimación según presupuesto fue de **USD. 13'041.262** y se llegó a un valor real de **USD. 13'599.476 (aumento del 4,28%)**

Otro factor importante fue el registro de las comisiones ganadas y los descuentos en producto que nuestra Casa Matriz y compañías relacionadas nos otorgaron durante el año 2009, estas aportaron al ingreso operacional con **USD. 2'653.205** y a una reducción de costos de ventas por **USD. 800.219**.

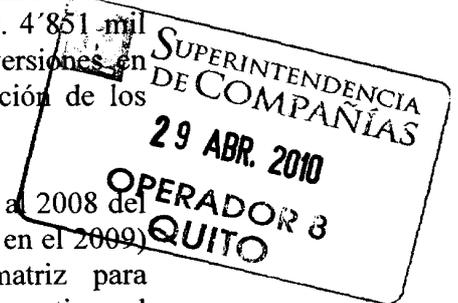
Todas las consideraciones antes expuestas ayudaron a que la Compañía haya alcanzado una ganancia neta después de impuestos y participaciones de **USD. 1'088.327** que comparado con el año 2008 de **USD. 844.721** se haya logrado un incremento del **28,83%**.

Con relación al costo de ventas esta se incremento en un **2,21%** lógicamente esto no es un factor negativo ya que se debe al incremento en las ventas, lo que si se debe destacar es que en términos reales se ha logrado incrementar el margen de contribución en un **2,57%** consecuencia de optimización en el manejo de los procesos logísticos (por ejemplo cambio de vías de transporte de aéreo a marítimo y la obtención de descuentos por volúmenes de compra) lo que nos ha permitido cubrir en mayor proporción los gastos fijos operativos.

Con relación a los gastos operacionales que incluyen gastos de ventas, marketing, distribución y administración se observó una disminución del **5,59%** frente al año 2008 pasando de USD. 5'138 mil a USD. 4'851 mil para el 2009 debido básicamente a la optimización de las inversiones en organización de marketing y ventas así como por la disminución de los gastos de distribución.

Los otros ingresos operacionales tuvieron un incremento frente al 2008 del **42,73%** (de USD. 1'907 mil en el 2008 paso a USD. 2'722 mil en el 2009) debido principalmente al mayor subsidio entregado por casa matriz para cubrir adicionales gastos operativos que se requirieron para garantizar el cumplimiento de las metas en venta y participación de mercado.

Con relación a los otros ingresos no operativos tuvimos un incremento positivo del **318,53%** (USD. 116 mil en el 2008 paso a USD. 485 mil en el 2009) básicamente por las reversiones de provisiones y contingencias legales y tributarias generadas en el año 2008 cuya cuantía real causada y



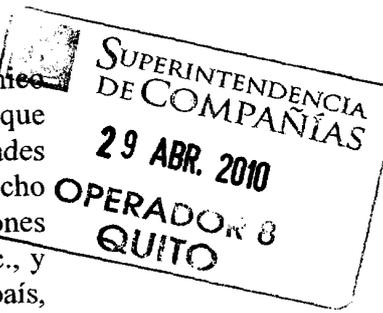
pagada en el 2009 fue inferior al estimado. Tal como lo determina la Ley de Régimen Tributario y Reglamento de Aplicación los saldos no utilizados de las provisiones deberán ser registrados contra Otros Ingresos Gravados.

A continuación resumen de las principales cifras comparativas con el año 2008 vs. 2.009:

	2008	2009	+/- %
Venta Neta	31'378.781	32'203.891	+ 2,62%
Costos de ventas	15'670.664	16'017.666	+ 2,21%
Margen de Cont.	15'780.117	16'186.225	+ 2,57%
Gastos Operativos	16'194.958	17'503.204	+ 8,07%
Otros Ingresos Op.	1'907.684	2'722.920	+ 42,73%
+/- Otro ing/gts.	116.057	485.734	+318,53%
<b>Resultado Neto</b>	<b>1'536.900</b>	<b>1'891.674</b>	<b>+ 23,08%</b>

En relación con los objetivos planteados a inicios de año, estos se han cumplido parcialmente, se cumplió las ventas estimadas en un 105,30%, se logro mantener el posicionamiento de las marcas principales de prescripción médica y libre venta (Mirapex, Secotex, Micardis, Spiriva, Combivent, Pharmaton, Bisolvon y Buscapina), logramos mantener los inventarios a niveles óptimos de 76 días más una cobertura adicional por contingencia de cierre de vías entre Ecuador y Colombia de 40 días adicionales. Con relación a la cartera a mantuvimos un promedio de 77 días y en Cuentas a Pagar cerramos con un promedio de 111 días.

Las perspectivas para el año 2.010 si bien el escenario político y económico no son del todo adecuadas debido a la coyuntura política y jurídica que estamos atravesando por los cambios en las principales autoridades gubernamentales, la lenta recuperación económica mundial que de hecho tendrá consecuencias en la economía ecuatoriana debido a las restricciones en el comercio externo, balanza comercial, disminución de remesas, etc., y la limitada inversión privada factores que frenan el desarrollo del país, considero que si el Gobierno apuesta por una necesaria alianza con el sector político y privado puede ser un año de relativa mejora económica, de hecho las previsiones del crecimiento del PIB para el 2010 son del 3% y un precio del petróleo de alrededor de USD. 75 por barril lo que mejoraría la demanda de productos, aumento del empleo y mayores recaudaciones del Estado.

  
 SUPERINTENDENCIA  
 DE COMPAÑÍAS  
 29 ABR. 2010  
 OPERADOR 8  
 QUITO

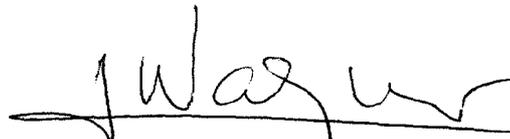
En cuanto al mercado farmacéutico estimamos que se mantendrán las amenazas sobre las modificaciones al reglamento de fijación de los precios de venta de los medicamentos mismo que pretendería excluir del cálculo varios gastos operacionales lo que traería como consecuencia perder margen para cubrir los costos y gastos fijos. Otra amenaza que podría desarrollarse fuertemente es la relacionada con la política de salud del gobierno que promovería la producción y comercialización de productos genéricos con licencias obligatorias para productos patentados por ende aumentaría el número de competidores locales y extranjeros en esos segmentos.

Como Administrador de la Compañía recomiendo a los socios acelerar los procesos de introducción de nuevos productos que fortalezcan la posición y portafolio en el mercado de prescripción y venta libre, lograr acuerdos con las Compañías relacionadas para mantener el apoyo en todos los ámbitos que sean necesarios para que la Empresa mantenga adecuados niveles de competitividad y rentabilidad.

Como último punto dispuesto por la Superintendencia de Compañías señalo que Boehringer Ingelheim de Ecuador ha cumplido las disposiciones y normas referentes a la propiedad intelectual y derechos de autor, así como también las disposiciones referentes al Mandato 8 y otras relacionadas con el Código Laboral.

Señores socios pongo a su consideración este informe, los Estados Financieros y Estatutos adjuntos.

Atentamente,



**JORGE FEDERICO WAGNER**  
**GERENTE**

**BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR**

