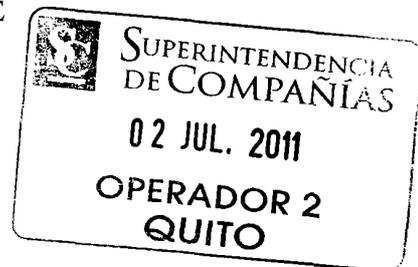


**INFORME DE LA ADMINISTRACION
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
BAXTER ECUADOR S.A.
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010**



Señores Accionistas de:
Baxter Ecuador S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General, pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la administración de **BAXTER ECUADOR S.A.**, durante el ejercicio económico 2010.

1. COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

- 2010 fue un buen año de consolidación en materia económica para el Ecuador. El Producto Interno Bruto, PIB, alcanzó un crecimiento estimado del 3.73% según los últimos datos publicados por el BCE y en relación al año 2009 que fue de 0.98% se evidencia una clara aceleración del crecimiento de la economía, comportamiento que en su gran mayoría se debe a los efectos generados por la recuperación de la economía mundial por la crisis financiera generada en USA a finales del 2008. El crecimiento del precio del petróleo en este año permitió que dicho efecto no sea más grande, ya que de US\$69,05 en diciembre del 2009 se alcanzó precios de US\$77.28 a finales de este año.
- En el 2010 el Presupuesto General del Estado se vio favorecido por el crecimiento del precio del barril de petróleo, lo cual permitió al gobierno mantener sus programas de orden social buscando brindar una mejor calidad de vida a los sectores más pobres del país.
- Las remesas de los emigrantes bajo notablemente debido a la crisis financiera mundial, debido a que muchas empresas en el exterior tengan que reducir sus gastos e incluso llegando al punto de cerrar sus puertas y ocasionando la salida de muchos empleados, entre ellos nuestros migrantes, reduciendo de esta manera el envío de divisas a nuestro país.
- El año 2010 cerró con una inflación anual de 3.33%, el cual refleja una importante desaceleración del ritmo de crecimiento de los precios comparado con el año anterior (4.31%), comportamiento que demuestra la capacidad de la economía ecuatoriana, que se nutre en un alto porcentaje por los beneficios adicionales obtenidos por el crecimiento del precio del petróleo.

- Con respecto al mercado laboral, en el 2010 la tasa de desempleo alcanzó un 6.10% presentando un decrecimiento del 1.8% en relación al 2009 que fue de 7.90%, para el año 2010 además de este decrecimiento en el índice de desempleo, las mediciones del subempleo muestran un decrecimiento significativo al pasar del 50.48% en el 2009 al 43.76% en el 2010; todo esto como consecuencia de la crisis mundial de fines del 2009. En el año 2010 las principales ciudades del Ecuador mostraron el siguiente comportamiento en sus índices de subempleo y desempleo frente a los resultados del año 2009: Quito 31.91% y 4.3% respectivamente; Guayaquil 44.34% y 7.5%; Cuenca 34.74% y 2.5%.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2010.

Durante el ejercicio que concluyó el 31 de diciembre del 2010, y dentro del entorno económico antes manifestado, la situación de la empresa ha sido extremadamente favorable, y el objetivo propuesto alcanzar US\$ 23,500.000 dólares en venta se pudo cumplir e incluso superar con creces al llegar a la cifra de US\$ 25,647.799 dólares.

Los esfuerzos de la Administración desplegados durante todo el año 2010 fueron encaminados a mantener y continuar con el crecimiento en el mercado de negocios CORE como: Medication Delivery, Bioscience y Renal.

Durante este año de operaciones que termino el 31 de diciembre del 2010, con el esfuerzo desplegado conjuntamente entre la Gerencia, y todo el equipo, se consiguieron importantes metas y los mismos que se detallan a continuación:

- Crecimiento en ventas del 30.4% con respecto al año 2009, con lo cual las estrategias desarrolladas para posicionar a Baxter en el mercado como una de las compañías líderes superaron los resultados esperados.
- La tendencia de que la competencia ha decidido mantener precios bajos en el mercado no permitieron un incremento de los mismos, por lo que, se mantuvieron los precios en todos los clientes de gran volumen en el sector público (IESS, FUERZAS ARMADAS, POLICIA, JUNTA DE BENEFICIENCIA, MINISTERIO DE SALUD) buscando de esta manera seguir posicionados como líderes y fortalecer nuestra penetración de mercado, logrando tener una rentabilidad del 37.6% en el año 2010.
- Mantuvimos la estrategia de contratos de asistencia tecnológica a largo plazo con clientes tipo A, mediante la entrega de equipos de última tecnología lo cual implicó una inversión en activos fijos de US\$1.500,000.
- Se consolidó el equipo comercial durante el año 2010 con la creación del área de Marketing, lo cual permitió fortalecer nuestra presencia en el mercado a través de la innovación y

creatividad permanente implementando efectivas estrategias de negociación que nos ayudaron a alcanzar y superar los objetivos planteados.

- Obtuvimos un excelente posicionamiento en el mercado en el área de prestación de servicios y equipos en el sector farmacéutico obteniendo las siguientes participaciones por unidad de negocio de nuestro total de ventas representadas de la siguiente forma:

MD:	22.3%
Renal	53.9%
Bioscience:	23.8%

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO 2010 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2010 en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal logrando generar nuevas fuentes de trabajo.

4. COMPARACION DE LA SITUACION FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑÍA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2010, la situación de la empresa ha sido favorable, lo que se refleja en los balances de la misma, siendo las principales variaciones las siguientes:

- Un muy buen crecimiento con un nivel de ventas de a US\$ 25'647.799 con un margen de utilidad bruta del 42,80%
- Las utilidades en operación fueron positivas y llegaron a la cifra de US\$ 3'769.872 que representa una rentabilidad operativa del 14.70%
- Las cuentas por cobrar al cierre del año 2010 decrecieron en un 46.5% en relación al año 2008 al llegar a un valor neto de provisión para incobrables de US\$4'982,116, a pesar de este gran crecimiento, la disponibilidad y administración de fondos para solventar las operaciones y obligaciones de la empresa con terceros ha sido adecuada, con lo que no se ha visto la necesidad de recurrir a ningún tipo de endeudamiento financiero.
- Las cuentas por pagar sufrieron un incremento del 156.% en relación al 2009, de nuestra cuenta de compañías relacionadas, debido a la necesidad de adquirir más inventario para sostener el crecimiento en ventas del año. Las condiciones de pago con nuestras filiales se han mantenido y a pesar del incremento de los valores adeudados, todos se encuentran en periodo de pago corriente.

- El stock de inventarios en relación al año anterior creció en US\$1'675.601,99, debido a las nuevas necesidades de aprovisionamiento de nuestros clientes y a las expectativas de crecimiento sostenido para el año 2010.
- El incremento en el patrimonio al cierre de las operaciones del año 2010, corresponde al resultado positivo de las operaciones por la suma de US\$ 2'478.763.

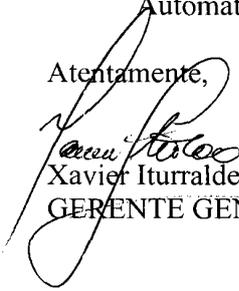
5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.010

La administración recomienda que se mantenga la situación patrimonial positiva de la empresa con el fin de cumplir de mejor manera con los objetivos que persigue la misma así como fortalecer la imagen ante terceros. Es importante continuar con la política de optimización de gastos y seguir con el fortalecimiento estratégico comercial para obtener una mayor participación y penetración en el mercado sobre todo el público, aprovechando la apertura gubernamental en el incremento del presupuesto para el área de la salud.

Se debe buscar un ajuste en los precios promedio para cada una de las unidades de negocios para que sean competitivas y permitan obtener un resultado operacional igualmente positivo durante el 2010, buscaremos hacer las inversiones necesarias de acuerdo a las necesidades de crecimiento en ventas del negocio para el nuevo período con la expectativa de generar siempre resultados favorables. Es fundamental seguir bajo la dinámica de crecimiento y el control de gastos, para lograr un resultado positivo. El mantenimiento de los precios promedios para todas las líneas es fundamental para garantizar el resultado positivo de la operación durante el 2010.

A través de la inversión en maquinaria que iniciamos en los años 2003 y 2004 tanto en negocios de Renal como Anestesia, y que se consolidó durante los años 2007, 2008 y 2009 incorporando las inversiones en tecnología de punta en bombas de infusión con la introducción de Colleague al país, para el año 2010 recomendamos seguir enfocados en estas inversiones especialmente en el área de Renal y principalmente orientados hacia Diálisis Automatizada.

Atentamente,


Xavier Iturralde Monroy
GERENTE GENERAL

