

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE MERCK C.A. A LA JUNTA DE
ACCIONISTAS DEL 28.04.2010**

Con motivo de la realización de la Junta General Ordinaria de Accionistas del 28 de Abril del 2010, me permito poner en conocimiento de los Sres. Accionistas el informe referente a las actividades del ejercicio 2009, de acuerdo a la resolución No. 921.1.4.3.0013; R.O. 44 del 13 de Octubre de 1992.

Los resultados del año 2009 fueron muy buenos para la Compañía, debido especialmente a la consolidación de la distribución de productos de BMS, y al buen desempeño de las líneas de Oncología, de Biotecnología y Química.

A pesar que se tenía un plan agresivo para el año 2009, las ventas totales de la Compañía alcanzaron un 104% en comparación con el presupuesto, las de la división Farma alcanzaron un 2% sobre el presupuesto y las de la división Química 19%.

El año 2009 fue políticamente difícil, los buenos resultados de la división de Farma, fueron el producto de contar con un equipo de ventas bien preparado, profesional y competitivo; control de gastos de promoción y propaganda mediante adecuadas campañas de publicidad, planes comerciales, eventos especiales que se realizaron con farmacias, distribuidores, puntos de venta; congresos de medicina con especialistas para lograr el incremento de prescripciones y mejorar el Market Share.

El mercado farmacéutico ecuatoriano TOTAL al MAT Diciembre 2009, facturó 794 millones de dólares lo que significa un crecimiento de 8.63%. En unidades muestra un crecimiento de 5.08 % MAT Dic/09.

El mercado ETICO S/L presenta una venta de 679 millones de dólares al MAT Dic/09 con un crecimiento en dólares de 8,29% y en unidades muestra un crecimiento de 4,65% al MAT Dic/09.

El mercado popular reporta una venta de 115 millones de dólares con un crecimiento acumulado anual de 10,69% y en unidades muestra un crecimiento de 6,98% al MAT Dic/09. Esto representa 11.15 millones de dólares más que el mismo MAT del año anterior (MMAA) y 2.06 millones de unidades más que el MMAA.

Merck se encuentra en la posición número 5 en valores del mercado Total S/L en el MAT Dic/09 con USD 29,4 m, MS de 3,70% y crecimiento de 13,58%.

En el año 2009, la economía en general contrajo el consumo privado, al mismo tiempo que se redujo significativamente la inversión privada, a pesar de esto la División Química superó el plan, con un 19%. El crecimiento de ventas en relación al año anterior fue del 23%. La participación de mercado se mantiene en las principales áreas de negocio.

Se alcanzó el plan de ventas en el negocio de reactivos, especialmente en solventes para laboratorio, productos para microbiología y pruebas para análisis. Se destaca la alta

participación de clientes del sector público, especialmente hospitales y universidades. Un factor clave en mantener ésta demanda fue la inversión del estado en éstas áreas, aspecto que también permitió mantener la demanda de equipos e insumos para laboratorio especialmente.

En cuanto a materias primas se alcanzó el plan en un 107%, destacándose la venta de pre mezcla vitamínica para la industria de bebidas, y otros ingredientes para la industria cosmética.

El negocio de pigmentos no alcanzó el plan de ventas, aunque se mantuvieron las ventas a los clientes más importantes. Esto se debe básicamente al pequeño tamaño del mercado y a la oferta en el mercado de productos de menor calidad a menor precio.

En lo que respecta a actividades de marketing, tuvimos una exitosa participación en el Congreso Latinoamericano de Química Cosmética a nivel de difusión de imagen y oferta de productos, la información de mercado obtenida lleva a la división a planificar proyectos en el segmento cosmético. Se continuó con el posicionamiento de la imagen de la división química, trabajo que fue reconocido por MDA dentro de la región. La página web mantuvo una tendencia creciente de visitas, por lo que se planificaron varios proyectos puntuales especialmente relacionados a marketing en redes sociales, Merck Ecuador fue escogido como país piloto para ello.

Las disposiciones de la Ley de Compañías, del Estatuto Social y de la Junta General de Accionistas, han sido cumplidas satisfactoriamente.

La situación financiera de la empresa es satisfactoria y razonable.

El cuadro de utilidades es el siguiente:

Utilidad antes de participación e impuestos:	US\$ 3'740.712,10
15% participación trabajadores:	US\$ 561.106,82
Impuesto a la Renta:	US\$ 862.142,80
Utilidad después de participación e impuestos:	US\$ 2'085.716,28

Nuestros auditores externos, KPMG, han enviado su informe del año 2009 y está disponible para todos los Señores Accionistas.

Por otra parte, para el año 2010 nuestra meta es mejorar nuestros resultados, en la División Farmacéutica, a través del lanzamiento de nuevos productos como, Gavindo, Hepabionta Hypack, Colpotrofina, Levocetiricina, Pergoveris, Diabión crema, Bion 3.

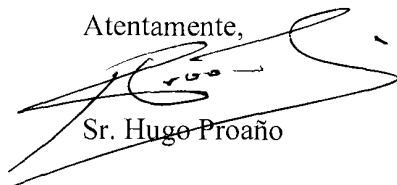
La División Química proyecta consolidar sus negocios a través de concentrar sus ventas en distribuidores, poniendo interés en contratos con el sector público.

Además mantener la posición en el mercado y consolidar el principio de líder en la comercialización de nuestros productos farmacéuticos y químicos.

4859

Finalmente expreso mi agradecimiento a todos los colaboradores de Merck C.A. por su valiosa contribución y esfuerzo para conseguir nuestros objetivos, y a nuestros clientes por la confianza puesta en la Compañía.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Hugo Proaño', written over the printed name.

Sr. Hugo Proaño

26 de Abril del 2010