

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE MERCK CUARTA JUNTA DE ACCIONISTAS DEL 15.04.2010

Con motivo de la realización de la Junta General Ordinaria de Accionistas del 15 de Abril del 2011, me permito poner en conocimiento de los Sres. Accionistas el informe referente a las actividades del ejercicio 2010, de acuerdo a la resolución No. 921.1.4.3.0013; R.O. 44 del 13 de Octubre de 1992.

En el año 2010 se logró cumplir con el Plan de la Compañía, debido especialmente al buen desempeño de la división Farmacéutica, especialmente las líneas de Oncología, de Biotecnología. La división Química no tuvo un desempeño adecuado.

A pesar que se tenía un plan agresivo para el año 2010, las ventas totales de la Compañía alcanzaron un 99% en comparación con el presupuesto, las ventas de la división Farma alcanzaron un 0.5% sobre el presupuesto y las ventas de la división Química 19% bajo el presupuesto.

Los resultados de la división de Farma, fueron el producto la apertura por parte del Gobierno para la compra de productos de Oncología y Biotecnología por considerarlos dentro de los programas de protección social, además 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, auspicios en pasantías de médicos oncólogos en España, para lograr el incremento de prescripciones y mejorar el Market Share.

El mercado farmacéutico ecuatoriano TOTAL al MAT Diciembre 2010, facturó 876 millones de dólares lo que significa un crecimiento de 10.22%. En unidades muestra un crecimiento de 8.31 % MAT Dic/10.

El mercado ÉTICO S/L presenta una venta de 694 millones de dólares al MAT Dic/10 con un crecimiento en dólares de 10,64% y en unidades muestra un crecimiento de 7,66% al MAT Dic/10.

El mercado popular reporta una venta de 127 millones de dólares con un crecimiento acumulado anual de 8,49% y en unidades muestra un crecimiento de 7,93% al MAT Dic/10.

Merck se encuentra en la posición número 5 en valores del mercado Total S/L en el MAT Dic/10 con USD 27,9 m, MS de 3,72% y crecimiento de 12,87%.

En el año 2010 la División Química no alcanzó el plan, registrándose un 19% menos de lo planificado. La principal causa para éste resultado fue el bajo porcentaje de ventas en líneas terceras, equipos de laboratorio especialmente, en clientes del sector público: hospitales y universidades, por la nueva modalidad de participación a través del Portal de Compras Públicas. Las líneas de Solventes e Inorgánicos alcanzaron el plan y un crecimiento del 7%

con respecto al año anterior, registrándose ventas a la industria farmacéutica especialmente. Materias primas también se registró un decrecimiento, principalmente por la baja demanda de la pre mezcla vitamínica para la industria de bebidas, y otros ingredientes para la industria cosmética. Pigmentos no alcanzó el plan de ventas, aunque se mantuvieron las ventas a los clientes más importantes.

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:

- UTILIDADES DEL EJERCICIO	US\$	3'872.414,15
- PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	US\$	580.862,12
- IMPUESTO A LA RENTA (25%)	US\$	896.134,37
- RESERVA LEGAL (10%)	US\$	239.541,77
- UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE LA JUNTA	US\$	2'115.875,90

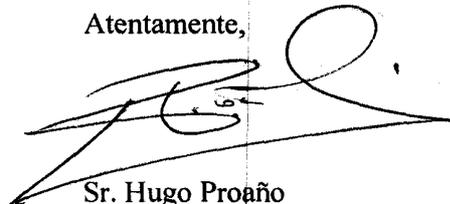
Nuestros auditores externos, KPMG, han enviado su informe del año 2010 y está disponible para todos los Señores Accionistas.

Por otra parte, para el año 2011 nuestra meta es mejorar nuestros resultados, en la División Farmacéutica, a través del lanzamiento de nuevos productos como, Diabion Crema, Cetimer, Ismigen, Giabri, Pergoveris, Crinone, Serophene, Cetrotide,

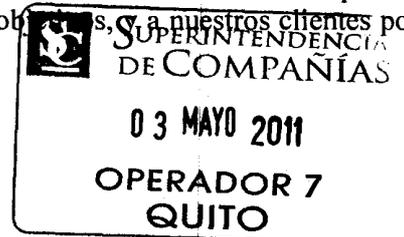
La División Química para el 2011 se han fijado objetivos orientados en la búsqueda de nuevos negocios en áreas no explotadas como el sector veterinario, cosmético y de materias primas para alimentos, de igual forma incrementar la participación en procesos y licitaciones con clientes del sector público de forma directa y con los distribuidores proyecta consolidar sus negocios a través de concentrar sus ventas en distribuidores, poniendo interés en contratos con el sector público.

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,



Sr. Hugo Proaño



14 de Abril del 2011