

47368

Quito, 27 de marzo de 2008

Señor
PRESIDENTE
B BRAUN MEDICAL S.A.
Presente.-

De mis consideraciones:

Pongo en su conocimiento y en el de la Junta General de Accionistas de B Braun Medical S.A. mi informe del Año Fiscal 2007.

Entorno.- El año 2007 se constituyó en el primer año del gobierno del Presidente Correa y de su partido Alianza País. En general el año fue marcado por una constante campaña política conducida por el propio Presidente, en muchas ocasiones en la tarima y en otras a través de su programa semanal de radio. Esta campaña se caracterizó por ataques a todos los adversarios, a través de epítetos que demostraron poca tolerancia. El afán de captar todas las esferas de poder condujo a que se califique a la prensa de mentirosa y de estar vendida a intereses mezquinos.

Estos ataques crearon una sensación de desconcierto general, donde se impuso en el país un sentimiento cada vez mas polarizado y se utilizó el sentimiento genuino de deseo de cambio y de un país mejor como una carta blanca a la imposición de la ideología del Presidente, su partido y allegados. Rodeados de una gran popularidad, por su habilidad de manejo de las comunicaciones y una inexistente, poco reconocida y generalmente mal vista oposición política, el gobierno ha caminado por un sendero sin barreras, donde no existen los términos medios, ni las ideas que puedan ser valiosas si no están alineadas con su política.

En general, el ambiente fue poco positivo para la inversión y el desarrollo de las compañías, pues se atacó a la clase empresarial como la causante de muchos de los problemas y se generalizó un ataque en base a las actuaciones de pocos. Este ambiente de desconfianza generó un crecimiento lento, a la cola de los países latinoamericanos, con poca perspectiva para los años futuros pues, a pesar de que el país recibe grandes ingresos por las exportaciones petroleras, el desarrollo industrial y comercial se ha desacelerado importantemente y seguramente en el año 2008, esto continúe.

Sin embargo de esto, los resultados para muchas empresas fueron buenos, pues los esquemas de ingresos dolarizados y una inflación baja (3.3%) permitieron un consumo importante por parte de la población.

Las entidades públicas, se manejaron de manera similar al pasado, a pesar de que hubo cambios en las personas que las dirigen. Se anunció a la Salud como una prioridad de estado, pero no se asignaron fondos adicionales a los que en el pasado se dieron, es decir el presupuesto fue similar al del pasado.

Resultados de la Compañía.- Las ventas de la compañía tuvieron un inicio de año, ya común durante varios períodos, mucho más lento que los otros meses del año. Así mismo, las ventas del segundo semestre fueron, como de costumbre, mucho más altas que las del primer semestre. Las ventas totales llegaron a las metas esperadas, tanto dentro de la línea de Hospital Care como de Aesculap. Las ventas totales de la compañía fueron de 12,9 millones de dólares (un crecimiento de 26% sobre el 2006) y en Hospital Care se llegó a unas ventas de 8,355 millones de dólares, un

crecimiento de 23% sobre el año pasado. En Aesculap se logró 4,454 millones de dólares, un 32% sobre el 2006.

En Hospital Care se continuó con la campaña de conversión de uso de catéteres Standard por catéteres Safety a través de la promoción en varios hospitales públicos y privados, igual que en el 2006. Los resultados han superado las expectativas y se logró un crecimiento en la línea total de IVC's. Esto nos pone como líderes de mercado, con una participación superior al 90% de market share. En general las otras unidades de negocio crecieron interesantemente, con excepción de sueros, donde el suministro desde B Braun Perú, disminuyó aun más que en el pasado.

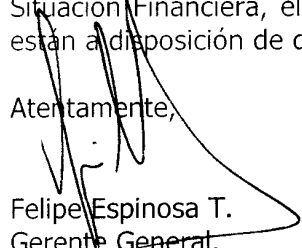
En la línea Aesculap, aparte del crecimiento en todas las SBA's donde se ha puesto las estrategias de desarrollo (CT, ST, NE, OT y PS), vale la pena mencionar que se ha incursionado en nuevos productos que acrecentarán las ventas de estas SBA's. Se negoció con la compañía Misonix la distribución de un aspirador ultrasónico con aplicaciones principales en neurocirugía y en cirugía general y con la compañía Moeller-Wedel la distribución de microscopios. Durante el año 2007 se logró ya la venta de dos aspiradores ultrasónicos y de un microscopio.

Quisiera resaltar el trabajo de todos los colaboradores de la compañía, pues sin eso los excelentes resultados hubiesen sido imposibles de alcanzar. La compañía ha crecido en tres años sobre el 80% en sus ventas, con el mismo número de personas. Eso se ha podido lograr gracias a la flexibilidad del personal y a los retos que han estado dispuestos a enfrentar.

La Gerencia General recomienda que la totalidad de los dividendos 1'534.401,83 USD que corresponden a los accionistas sean repartidos y que el pago de estos se lo haga durante el año 2008 de acuerdo a las posibilidades del flujo de caja.

Como soporte a este informe se adjuntan: el informe de Comisario del Econ. Hernán Maldonado, el informe de los auditores Price Waterhouse Coopers, el Estado de Situación Financiera, el Estado de Pérdidas y Ganancias y los anexos respectivos que están a disposición de de los señores accionistas.

Atentamente,



Felipe Espinosa T.
Gerente General.