



Cdla. Kennedy Norte
Av. Miguel H. Alcivar y Nahin Isalas
Ed. Torres del Norte, Torre A, Piso 3 Of. 306
PBX: (593-4) 268-7861 / 7864
Fax: (593-4) 268-7865
Guayaquil - Ecuador
www.baxter.com
Atención al Cliente
1800 - 2298328

**INFORME DE LA ADMINISTRACION
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
BAXTER ECUADOR S.A.
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007**

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 2007.

1. COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

- 2007 no fue un buen año de consolidación en materia económica para el Ecuador. El Producto Interno Bruto, PIB, alcanzó un crecimiento del 2.65% según los últimos datos publicados por el BCE, crecimiento inferior al registrado en el 2006, que fue del 4.07%. El crecimiento en el 2007 fue guiado mayoritariamente por el incremento de precio del barril de petróleo presentado.
- El año 2007 cerró con una inflación anual de 3.32%, el cual refleja una importante aceleración del ritmo de crecimiento de los precios comparado con el año anterior (2.87%).
- Con respecto al mercado laboral, se observa que a pesar del incremento de la tasa global de ocupación en el 2007 alcanzó el 90,97% de la población económicamente activa con un incremento de la ocupación adecuada del 4,4% y un decrecimiento del subempleo del 4.2%. En el año 2006 se produjo un decremento de la población ocupada en Cuenca 1.23%, en Guayaquil se produce un incremento del 1.14% mientras en Quito se redujo en el 0.64%. Guayaquil tiene la tasa más alta de subempleo 47% mientras Quito sufrió un incremento del 8.2% y Cuenca una reducción del 9.9%. Cuenca es la ciudad con el mayor índice de población con ocupación adecuada llegando al 58.6%.
- El sector financiero no tuvo un importante evolución en el comportamiento económico en especial en el área de depósitos ya que su crecimiento en depósitos bancario fue del 12% en relación al 2007 que fue del 23%.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2007.

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de diciembre del 2007, en el entorno económico antes manifestado, la situación de la empresa ha sido extremadamente



Cdla. Kennedy Norte
Av. Miguel H. Alcivar y Nahim Isaias
Ed. Torres del Norte, Torre A, Piso 3 Of. 305
PBX: (593-4) 268-7661 / 7864
Fax: (593-4) 268-7665
Guayaquil - Ecuador
www.baxter.com
Atención al Cliente
1800 - 2298328

favorable, y el objetivo que nos propusimos llegar de USD \$13,000 millones de dólares en venta se pudo cumplir y superar con creces al llegar a la cifra de USD \$ 13,438 millones.

Los esfuerzos de la Administración desplegados durante todo el año 2007 fueron encaminados a mantener y crecer en la penetración y la participación en el mercado de negocios CORE como Medication Delivery, Renal y Bioscience.

Durante este año de operaciones que termino el 31 de diciembre del 2007, con el esfuerzo desplegado conjuntamente entre la Gerencia, y todo el equipo, se consiguieron importantes metas y logros como son:

- Ventas de U\$ 13,438 millones que reflejan un crecimiento del 7.8% con respecto al año 2006, con lo cual las estrategias pensadas en posicionar a Baxter en el mercado como una de las compañías líderes en el sector hospitalario y principalmente en el área Renal como de Medication Delivery, se alcanzó logrando 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.
- 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 en alrededor del 11.5%.
- Se consolidó el equipo comercial durante el año 2007 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:

MD:	36.87%
Renal	53.50%
Bioscience:	9.65%

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO 2007 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2007 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 y no han existido hechos extraordinarios que se deban mencionar.

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

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2007, 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 USD\$ 13.438.000 con un margen de utilidad bruta del 43.00%
- Las utilidades en operación fueron positivas y llegaron a la cifra de US\$ 2.081.402, cifra que presenta un incremento en relación al año 2006 del 69.00% lo cual refleja la estrategia de optimización de costos y gastos emprendida por la compañía durante todo el año 2007.
- Las cuentas por cobrar al cierre del año 2007 decrecieron en un 4.00% en relación al año 2006, pero esto comparado con el 7.8% de crecimiento que hemos tenido en Ventas nos indica que hemos tenido una excelente gestión de cobranza y recuperación de cartera.
- Las cuentas por pagar sufrieron un incremento del 3,7% en relación al 2006, básicamente dada por el incremento de las ventas en el año 2007, pero la disponibilidad de fondos provenientes de la recuperación de cartera nos ha permitido mantener al día nuestras obligaciones con terceros locales y del exterior.
- Se ha incrementado el stock de inventarios en relación al año anterior por aproximadamente USD\$ 41.360, con lo cual la administración considera que se trabajó con mucho énfasis en una adecuada rotación de los productos y una mejor labor en el proceso de compras para el período.
- El incremento en el patrimonio al cierre de las operaciones del año 2007, corresponde al resultado positivo de las operaciones por la suma de USD\$ 1'109.349,41, adicionalmente por parte de los accionistas de la empresa se acordó en Junta General de Accionistas del 17 de diciembre del 2007, incrementar el patrimonio en USD \$ 850.000

5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.006

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.

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 2008, buscaremos hacer las inversiones necesarias de

Baxter

Cola Kennedy Norte
Av. Miguel H. Alcivar y Nahim Isaias
Ed. Torres del Norte, Torre A, Piso 3 Of. 306
PBX: (593-4) 268-7861 / 7866
Fax: (593-4) 268-7865
Guayaquil - Ecuador
www.baxter.com
Atención al Cliente
1800 - 2298328

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 líneas como Medication Delivery y Renal es fundamental para garantizar el resultado positivo de la operación durante el 2007.

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 2006 y 2007 han producido resultados positivos en las utilidades de la Empresa.

Para el año 2008 recomendamos seguir enfocados en estas inversiones especialmente en el área de Renal y principalmente orientados hacia Diálisis Peritoneal y Diálisis Automatizada.

Atentamente,



Ing. Mario Rojas Hadatty
GERENTE GENERAL

