

Quito, 20 Marzo de 2012

ASUNTO: Memoria de Gerencia

Señores Socios
Corporación ACRUSON Compañía Limitada
Javier Ascázubi E 1-16 y 10 de Agosto
Ciudad.

De mi consideración:

Cumplo con el deber de informar a ustedes sobre los resultados de la gestión de Corporación ACRUSON Cía. Ltda., durante el ejercicio económico de 2011.

Durante el año 2011 se ha mantenido el crecimiento de las ventas de FOSTIMON y MERIONAL de 150 U.I., en el mercado de los productos hormonales, sin embargo las ventas de FOSTIMON y MERIONAL de 75 U.I. se han estancado debido a la presencia de una tremenda fuerza de mercadeo por parte de la competencia, sumándose a esto la fuerte tendencia de los prescriptores de trabajar con las presentaciones de 150 U.I. preferentemente.

Debe ponerse en evidencia que no existe una tendencia que permita vislumbrar un crecimiento en este segmento del mercado, el mismo que se redistribuye entre los mismos proveedores dependiendo de la inversión destinada a la promoción y mercadeo, que no hemos podido contrarrestar debido a que los recursos que disponemos para ello no son suficientes en comparación a los de nuestros competidores, a pesar de que nuestros productos son de menor precio pero de igual valor y potencial farmacéutico.

Debo reiterar que el precio sigue manteniéndose fijo debido a las restricciones establecidas para los productos farmacéuticos, sin embargo, debo anotar que la alta pureza de nuestros productos es reconocida por los médicos tratantes de infertilidad a nivel nacional, y hemos establecido un plan de difusión, con estudios y resultados

publicados internacionalmente, para hacer conocer a nuevos médicos tratantes las particularidades antes anotadas. Como en los años precedentes, para mejorar nuestros resultados, se ha continuado con el trabajado insistente con médicos ginecólogos, no especialistas en infertilidad, para apoyar su aceptación de nuestros productos en sus tratamientos de inducción de ovulación, para mejorar los resultados de embarazo, obteniendo los resultados que el balance y el estado de resultados arroja.

Complementariamente a estos antecedentes, debo informar a ustedes que la Corporación en el momento actual, tiene ciertas limitaciones en liquidez debido básicamente a dos circunstancias importantes:

1.- IBSA ha exigido adelantar el pago de los pedidos en lugar de pagar el 50% a la fecha de embarque, lo que significa tener con anticipación de 90 días el dinero disponible para dicha transferencia. Sin embargo de esto logramos diferir algunos pagos parciales, para cubrirlos en los primeros meses de 2012.

2.- Hemos tenido que incrementar nuestro stock de productos, debido al requerimiento de IBSA Institut Biochimique SA de que nuestros pedidos mínimos de producto sean, en cada importación, de al menos 5000 unidades por cada uno de ellos, incrementando por este motivo nuestra inversión en inventario porque debemos ajustarnos a su régimen de producción.

Esto ha significado que nuestro capital disponible para importaciones es insuficiente para cubrir el pago y hemos incrementado costos por el costo financiero que significa el crédito y su administración.

Un punto importante, en este momento, es que para garantizar el crédito en nuestras operaciones de importación futuras se deberá considerar en la capitalización de una parte de las utilidades del presente año.

Al igual que en los años precedentes, para mejorar nuestra posición en el mercado se ha fortalecido la difusión de las bondades de nuestros productos, mediante la reproducción de los estudios de aplicación científica realizados en diferentes países del mundo, y se ha mantenido el auspicio para la participación de médicos infertólogos ecuatorianos, tanto en congresos europeos de ESHRE, en los que hay una participación activa de nuestro laboratorio proveedor IBSA con exposiciones de especialistas del área a nivel internacional como en los congresos americanos de la

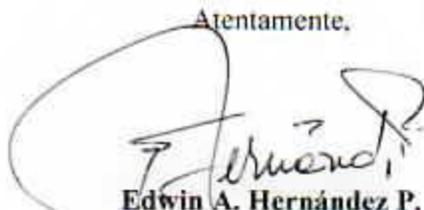
especialidad.

Seguimos manteniendo, al igual que en los años precedentes, el porcentaje de muestras médicas, especialmente para apoyar los tratamientos de mujeres de escasos recursos que son solicitados por los centros de infertilidad que las atienden, en especial cuando, de acuerdo a las evaluaciones, la necesidad de un hijo va convirtiéndose en un trauma familiar que incide en la separación.

Para su conocimiento, me es grato poner a consideración el balance de situación y el estado de Pérdidas y Ganancias, los cuales reflejan el movimiento contable realizado en el año 2011.

Aprovecho esta oportunidad para reiterarles el testimonio de mis agradecimientos, especialmente por su confianza en mi gestión en la empresa.

Atentamente,



Edwin A. Hernández P.
Presidente Ejecutivo



ACRUSON