

Quito, 11 de abril de 2013

ASUNTO: Memoria de Gerencia

Señores Socios

Corporación ACRUSON Compañía Limitada

Javier Ascázubi E 1-16 y Av. 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 2012.

Durante el año 2012 ha habido un crecimiento de las ventas de FOSTIMON 150 UI, MERIONAL 150 UI y MERIONAL 75 UI en el mercado de los productos hormonales, sin embargo las ventas de FOSTIMON 75 UI se suspendieron debido a que la demanda del producto no permite vender las 5.000 ampollas mínimas que exige IBSA.

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.

Además de estos antecedentes, debo informar a ustedes que la Corporación continúa

con limitaciones en liquidez debido básicamente a dos circunstancias importantes:

- 1.- IBSA mantiene su exigencia de pago del 50% inicial con anticipación de 90 días para pasar a fabricación, lo que significa 120 días previos al embarque.
- 2.- No hay cambio en la restricción establecida por IBSA para que las importaciones contemplen un mínimo de 5.000 ampollas de cada producto, motivo por el que nuestro stock de productos se ha incrementado considerablemente.

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, así como es un costo el pago del 5% a la salida de divisas.

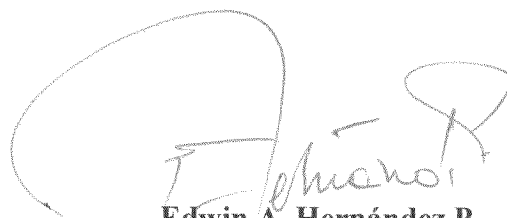
Al igual que en los años precedentes, para mejorar nuestra posición en el mercado se ha fortalecido la difusión de las bondades de nuestros productos, mediante la reproducción de los estudios de aplicación científica realizados en diferentes países del mundo, y se ha mantenido el auspicio para la participación de médicos infertólogos ecuatorianos, tanto en congresos europeos de ESHRE como en 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 2012.

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