

Quito, 2 de Abril de 2007

**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 2006.

Durante el año 2006 se ha mantenido el crecimiento de nuestras ventas en el mercado de los productos hormonales, al igual que fuera anotado en el año precedente, que continúa como un segmento de mercado limitado debido a las condiciones económicas de la población del país. Sin embargo de que se pensaba que podríamos llegar a un nivel de estabilización de las ventas, nuestros precios bajos, dentro del ámbito de las hormonas para infertilidad, han permitido mantener el crecimiento del año pasado a pesar del ingreso de Serono en el mismo segmento de mercado que nosotros atendemos. Básicamente, nuestros precios se hallan en un 30% del precio de nuestros competidores en productos similares y en dosis equivalentes.

Debo poner en su conocimiento que el precio se ha mantenido fijo por más de cinco años por las restricciones establecidas para los productos farmacéuticos, sin embargo, debo anotar que la calidad de los productos, por su alta pureza, es reconocida por los médicos tratantes de infertilidad tanto en Quito como en Guayaquil y otras ciudades, y nos hemos esforzado para hacer conocer a nuevos médicos tratantes las particularidades antes anotadas. Al igual que en el año precedente, a fin de mejorar nuestros resultados, se ha continuado con el trabajado insistente con médicos ginecólogos no especialistas en infertilidad para apoyar la 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.

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

1.- Se incrementaron los sueldos de nuestro personal que había contribuido al crecimiento de la empresa desde el inicio de sus operaciones y, se contrataron los profesionales que se requieren para desarrollar un crecimiento empresarial con la incorporación de en nuevos productos. Hemos tomado contacto con laboratorios farmacéuticos de México, Alemania, Grecia y la India, para que nos provean de otros productos que completen nuestra línea de presencia en segmentos complementarios a los actuales.

2.- Hemos tenido que incrementar nuestro stock de productos actuales, debido al requerimiento de IBSA Institut Biochimique SA (nuestro actual proveedor) para que nuestros pedidos mínimos de producto sean, en cada importación, de al menos 2000 unidades por cada uno de ellos, duplicando por este motivo nuestra inversión en inventario porque debemos ajustarnos a su régimen de producción.

Esto ha significado que nuestro capital disponible para importaciones se vea reducido en cada oportunidad y, con seguridad, deberemos admitir seriamente que nuestros costos de ventas sean más altos por el costo financiero que significará el crédito y el costo de la administración de las cartas de crédito que debamos asumir en el futuro, hasta llegar a una nueva etapa de estabilización como la ocurrida hace cuatro años en que contamos con la liquidez suficiente para realizar las importaciones. Esto de ninguna manera deberá afectar nuestro crecimiento porque durante nuestra etapa inicial entre 1998 y 2000 supimos absorber los costos financieros y continuamos creciendo hasta donde hemos llegado.

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.

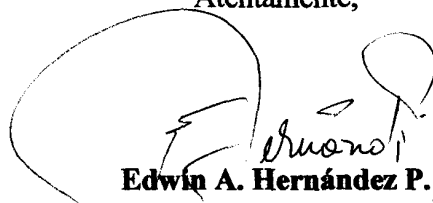
Seguimos manteniendo, al igual que en los años precedentes, el porcentaje de muestras médicas, especialmente para apoyar los tratamientos de mujeres de escasos recursos que son solicitados por los centros de infertilidad que las atienden, en especial cuando, de acuerdo a las evaluaciones, la necesidad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

Como punto importante debo informar que tanto Organon como Serono han dedicado sus esfuerzos a introducir sus productos de infertilidad mediante una estrategia de difusión orientada a los centros de infertilidad, sin embargo, su costo sigue siendo muy superior al de nuestro similar Fostimon.

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 2006.

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**

