

**INFORME DE GERENCIA DE LABORATORIO DE
INMUNOREUMATOLOGIA Y OSTEOPOROSIS S.A INREUMI AÑO 2004 -
2005**

Señores Accionistas: En abril 2004 fui nombrado por Uds. Gerente y en Agosto del mismo año se inscribió mi nombramiento como tal. A continuación mi informe de gerencia.

CONFLICTOS LABORABLES

Una vez concluido el conflicto legal entre el Dr. Luis Zurita Gavilanes y los doctores Mario Moreno Alvarez, José González Paredes y Carlos Ríos Acosta se llegó a un común acuerdo en que el Dr. Luis Zurita entregó sus acciones de INREUMI a los doctores arriba mencionados, con lo que se dió por terminado su participación como accionista de ésta compañía.

Este acuerdo a pesar de que no refleja en justicia la compensación económica por los años de no retribución económica a los doctores Moreno, González y Ríos, permite al menos, poder manejar la empresa de una manera más eficiente, y transparente.

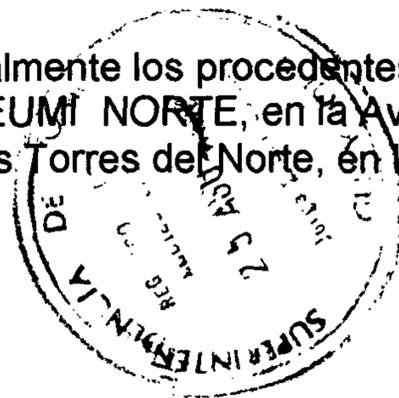
La Gerencia que me precedió se enfocó en la reorganización administrativa, ya que no recibió ni informe, ni los soportes contables ni administrativos de los años anteriores.

Esta Gerencia heredó los conflictos laborales que se suscitaron a raíz de verificar la indisciplina y deshonestidad de los empleados, el mal manejo de los reactivos, etc. Por este motivo se consiguieron 2 vistos buenos, que generaron una contrademanda legal y que actualmente está en apelación.

Un médico y una bioquímica nos demandaron por supuesto despido intempestivo, éste litigio está en apelación en el caso del Dr. Rueda y con la Dra. Ruth Siguenza se llegó a un arreglo, que implicó gastos no presupuestados . Cabe indicar que a raíz de la salida de estos profesionales los reactivos empezaron a durar muchísimo más tiempo que el habitual y descubrimos, al revisar los aparatos, que éstos estaban en un estado deplorable, ya que la profesional a cargo del Selectra nunca limpió las mangueras del equipo y esto generó daños irreversibles, por lo que hubo necesidad de reparar el equipo casi en su totalidad. Esto ocasionó gastos significativos no presupuestados.

APERTURA NUEVO LOCAL

Con la idea de incrementar nuevos clientes, especialmente los procedentes del norte de la ciudad se procedió a la apertura de INREUMI NORTE, en la Av. Miguel Alcívar, Mz 1 Local 12 A, frente a los Edificios Torres del Norte, en la ciudadela Kennedy Norte.



Si bien la idea era buena, se cometió un error en la forma de financiarlo. Recurrimos a recursos propios en lugar de hacer un préstamo bancario. Esto nos quitó liquidez y fue motivo de suspensión transitoria del pago de comisiones a los socios. Actualmente INREUMI NORTE produce de una forma similar a INREUMI SUR.

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

Nos hemos puesto al día con todas las obligaciones laborales, de Salud, SRI, IESS, e inclusive con las deudas dejadas de la administración del Dr. Zurita. Este último entró al rubro de gastos no presupuestados.

Actualmente la compañía está poniéndose al día con las comisiones de sus accionistas. El retardo en el mismo se dio por gastos no presupuestados (a) apertura local norte, b) daño del equipo por negligencia de la profesional a cargo, c) gastos judiciales de INREUMI contra los doctores Luis Zurita y Dra Eleana Castillo, CPA Héctor Zurita, Felicita Murillo, Ruth Siguencia, Roberto Rueda, Giovanni Mieles, d) deudas no pagadas al IESS por administración del Dr. Zurita.)

Actualmente es imposible recuperar 1300 dólares que Diners debía a INREUMI, ya que la misma, según nos comenta Diners, realizó el pago a la cuenta personal de la Dra. Castillo, quien era entonces representante legal de la compañía.

Balance General

Total de Activos y Pasivos y Patrimonio al 31 Diciembre 2004: US \$ 93.104,32

Estado de Pérdidas y Ganacias

Al 31 de diciembre 2004

Ventas netas:	124.308,23
Costo de Venta:	29.347,30
Utilidad Bruta :	94.960,93

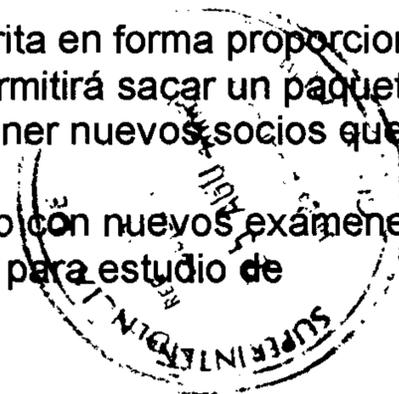
Gastos de administración y ventas: 94.206,94

Utilidad del ejercicio	753,99
------------------------	--------

Estos 753,99 es lo que se repartió en utilidades entre los trabajadores y accionistas.

Metas

1. Repartir las acciones entregadas por el Dr. Zurita en forma proporcional a la inversión de los otros accionistas. Esto permitirá sacar un paquete accionario a la venta y cumplir el objetivo de tener nuevos socios que aporten con pacientes a la compañía.
2. Renovar tecnología e innovar en nuestro medio con nuevos exámenes de la especialidad. Tenemos en mente realizar para estudio de



metabolismo óseo un nuevo marcador de resorción, CTX. El aporte de nuevos ingresos permitirá compra de un equipo de quimioluminiscencia.

3. Hacer nuevos contratos con diferentes compañías. De hecho hemos realizado pruebas de perfil lipídico a la CAE, Autoridad Portuaria y Aeropuerto.



Dr. José González Paredes
GERENTE INREUMI

