

REPRESENTACIONES EL TRIUNFO S.A.

Respetados Accionistas:

Es mi deber como Representante Legal hacer llegar a ustedes un breve resumen de la situación vivida por la empresa en el año 2008.

El año que termino, fue muy importante para la empresa, pues significo la cristalización de nuestro proyecto bandera, que es la distribución de productos farmacológicos, pese a que inicialmente no se tenía en mente si no solamente los oftalmológicos. Sin embargo se logro establecer una conveniente alianza con un laboratorio de prestigio, que decidió creer en nosotros como distribuidores.

Se mantuvieron las ventas de productos dentro de un nivel bajo, pero lentamente preparándonos para una fuerte arremetida en el año 2009.

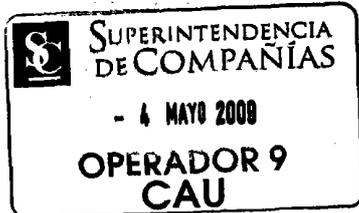
Los servicios prestados en el año dieron resultados positivos, soportando la operación en materia económica, pese a los resultados debemos tener en cuenta que el margen de utilidad en los productos y servicios debe mejorarse en cuanto los volúmenes de ventas se incrementen.

Como se tienen productos nuevos para distribuir vale la pena resaltar que nuestro presupuesto y proyección de ventas en este sector debe ser superior al 100% de lo desarrollado en el año 2008, y se determino que la oferta de servicios distrae nuestra actividad principal, por tanto no se desarrollara mas la prestación de servicios distinta de la asesoría en materia de medicación.

El considerable incremento de nuestros costos y gastos en este año, permite hacer una razonable crítica respecto de lo oneroso que resulta prestar servicios no dirigidos a la asesoría en medicación, pues si bien nos generan flujo de efectivo, resultan costosos y la utilidad que de ellos se desprende no dejan margen importante, es decir somos frágiles ante cualquier eventualidad que toque el margen de nuestros costos.

La propuesta para el nuevo año 2009, es concentrarnos en promover los productos médicos de los cuales somos distribuidores, establecer alianzas con las farmacias, hospitales y demás clientes, generar estrategias de consumo y fidelidad con los pacientes haciéndolos prácticamente socios de un CLUB de paciente especial, que lo haga solicitar únicamente nuestro medicamento y sugerir al galeno el producto por su facilidad de consecución, su módico precio y el trato preferencial que como paciente frecuente tendría.

En el año 2008, se resolvieron las dificultades que teníamos con las importaciones de productos oftalmológicos, por ellos creemos que la correcta comercialización de los mismos nos dará una enorme ventaja sobre nuestros competidores, pues tendremos



producto para consumo y podremos contar con stock interesante para ofrecer en las clínicas oftalmológicas donde ya tenemos un importante nicho.

Se pretende también hacer convenios con entidades de carácter social, como las beneficencias de Guayaquil y Pichincha, lo que eventualmente podría significar un sacrificio en términos de costo versus utilidad, pero como lo enuncie con anterioridad, al concentrarnos en los volúmenes solventaríamos las utilidades.

Cabe destacar que pese a que el año anterior fue difícil logramos mantenernos en el mercado y destacarnos con nuestra oportuna atención a nuestros clientes.

Cordialmente,



NUBIA RUEDA GOMEZ

