

BRAND MEDICAL  
Màs allà de una marca

159737



BRAND MEDICAL ECUADOR S.A.

**INFORME DE GERENTE  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

De conformidad con lo establecido en los Estatutos de la Compañía y observando el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías, presentó a continuación el informe de actividades desarrolladas en el ejercicio económico del año 2009.

**OPERACIÓN GENERAL**

La compañía Brand Medical Ecuador S.A. comercializa dos líneas de Productos: en la Franquicia de Depuy (Implantes para Ortopedia) y en la Franquicia de Fada Pharma (Medicamentos Genéricos) nos hemos calificado en todos los centros hospitalarios del país y estamos comercializando a nivel nacional los mencionados productos. Nuestra operación y participación en el mercado crece. Específicamente en la Franquicia de Depuy el tema de servicio es fundamental para captar más participación y más clientes y a su vez esto representa más inversión.

La línea de Fada es un negocio más fácil en cuanto al tema de logística. Pero en esta línea estamos caminando paso a paso ya que es una línea nueva en el mercado ecuatoriano y vamos realizando un trabajo de campo más complejo. Estamos teniendo participación en la zona de Quito y empezando a desarrollar mercado en la zona de Guayaquil.

Durante el año 2009 apoyamos a médicos en programas científicos e invertimos en material promocional. Empezamos la operación con la línea Depuy con un inventario inicial propio de Bmedical a partir del mes de Noviembre. Y en cuanto a la línea de Fármacos arrancamos con inventario propio a partir del mes de Diciembre. Al tener inventario disponible en nuestras oficinas nos permite dar mejor servicio y realizar entregas oportunas.

Incrementamos el personal en un 60% en relación al año 2008.

Actualmente mantenemos un Fee establecido con la empresa Johnson & Johnson por el manejo logístico de las cirugías facturadas como J&J.



BRAND MEDICAL  
Màs allà de una marca

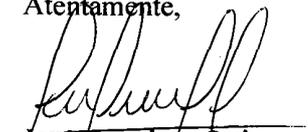
### CONCLUSIONES

Personalmente considero que el negocio es bastante rentable, requiere de inversión y mantener garantías amplias. Es importante tomar en cuenta que el giro del negocio depende de una cartera de aproximadamente 45 días por lo que es de vital importancia el control de esta cartera.

Para el 2010 la proyección de crecimiento es de un 12% en relación a la facturación del año 2009.

Así mismo hay un incremento en el apoyo educacional para los médicos que deseamos desarrollar. De igual forma para el 2010 tenemos proyectado entrenar a los asesores comerciales e instrumentistas.

Atentamente,



\_\_\_\_\_  
José Francisco Ortiz  
Gerente General