

BIOPRONEC CIA. LTDA.

INFORME DE ACTIVIDADES

**POR EL PERIODO ECONOMICO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL
2011**

PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE BIOPRONEC CIA. LTDA.

Señor

**PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE BIOPRONEC CIA.
LTDA.**

Presente,

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía BIOPRONEC CIA. LTDA., de acuerdo con las ordenanzas legales de la Superintendencia de Compañías, como organismo de Control y con los respectivos estatutos y reglamentos de nuestra compañía, me permito presentar a usted y por su intermedio a la Junta General, el correspondiente informe de las labores productivas, administrativas, comerciales y financieras, reflejadas en los resultados de los Estados Financieros que a continuación presentaré.

PRODUCCION.- Con el fin de poder cubrir el aumento de la producción y agilizar sobre todo el proceso de acabado del producto, ha sido necesario la adquisición de nueva maquinaria, para aumentar la capacidad de producción de la compañía:

1. Una maquina encapsuladora automática.
2. Una maquina blistera con accesorios.
3. Una maquina llenadora de polvos con accesorios.
4. Una maquina selladora de fundas semiautomática.



Mejorando tanto el proceso como la calidad de los productos elaborados.

ADMINISTRACION.- Actualmente se han determinado las funciones para el personal lo que me ha ayudado a tener controles sobre la administración y el control de todos los departamentos, la empresa cuenta en la actualidad con los siguientes departamentos: Departamento de Producción, Departamento Contable y Financiero y Departamento Comercial.

Como complemento de la gestión administrativa, para el registro contable de todos los procesos, actualmente se viene trabajando con el SISTEMA XFERCIS, el mismo que se ha logrado estandarizar la información en un 100% de confiabilidad. Como punto agravante sobre este sistema contable es la asistencia técnica, misma que no es oportuna y se la hace de forma remota.

En el aspecto tributario, se cumple con todo lo que determina esta ley, declarando y pagando en forma oportuna los tributos que corresponden de acuerdo a la naturaleza de nuestra empresa.

En lo relacionado con el IESS, con el fin de que nuestros trabajadores puedan hacer el uso adecuado de los servicios a los cuales tienen derecho como afiliados, se cumplen igual con dichas obligaciones dentro de los tiempos prudenciales determinados por la respectiva ley.

RECURSOS HUMANOS.- en lo referente a la Administración de los recursos humanos, se realiza una adecuada selección del personal, capaz que se desempeñe con profesionalismo, realizando evaluaciones frecuentes para mejorar la eficiencia de cada uno de ellos, de igual manera se va cumpliendo con las obligaciones laborales guardando una adecuada armonía en la relación obrero-patronal.

COMERCIAL.- como es notable el crecimiento de ventas de nuestros productos, con varios distribuidores directos que en la actualidad y con el fin de brindar la mejor atención a los demás clientes a nivel nacional, se sigue manteniendo la misma estructura del departamento de comercial, con la contratación de cinco personas, de las cuales 3 colaboran en la visita a clientes, 1 asistente del Departamento comercial que es responsable de la cobranza y de los asesores, 1 asistente de facturación, 1 persona de apoyo para marketing y manejo de la imagen corporativa de la compañía. Este departamento sigue bajo la dirección del señor Ángel Puma, Presidente de la compañía.

El despliegue de las ventas se han generado gracias a sistemas publicitarios, promocionales y otros que se han manejado con cautela especialmente tratando de cuidar tanto los costos como los gastos que demandan estos procedimientos.

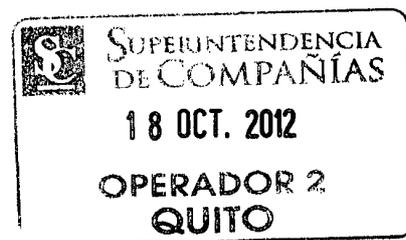
Dentro del aspecto comercial también se ha hecho énfasis en la recuperación de cartera con el fin de que no se genere morosidad en los clientes lo que además es peligroso porque causaría iliquidez en el flujo del efectivo de la compañía.

FINANCIERAS.- El sistema financiero está manejado básicamente en la Cuenta Corriente del Banco Pichincha, donde se efectúan los depósitos de clientes y se giran los cheques para los correspondientes pagos.

De igual manera el sistema financiero está basado en las ventas de nuestros productos terminados y por consiguiente en la recaudación de cartera de nuestros clientes.

Dentro del campo financiero, los diferentes balances nos informan la variación de crecimiento que ha tenido la empresa en el presente ejercicio, tales como: Ver Cuadro N° 1.

Este crecimiento que esperamos sea sostenible, nos indica la solidez de la compañía y el crecimiento que va logrando gracias al esfuerzo de sus accionistas y personal que labora junto a nosotros lo que nos permite hacer proyecciones sólidas para el futuro de la nueva planta industrial.



Cuadro N° 1.

2010	2011	\$ CRECIMIENTO	% CRECIMIENTO
VENTAS	VENTAS		
\$ 837,447.95	\$ 1,433,560.98	\$ 596,113.03	71%
CARTERA	CARTERA		
\$ 315,216.00	\$ 294,965.47	\$ -20,250.53	-6%
ACTIVOS	ACTIVOS		
\$ 779,342.92	\$ 657,640.28	\$ -121,702.64	-16%
CUENTAS POR PAGAR C. Y L. PLAZO	CUENTAS POR PAGAR C. Y L. PLAZO		
\$ 636,321.50	\$ 367,824.96	\$ -268,496.54	-42%
UTILIDAD	UTILIDAD		
\$ 90,888.91	\$ 196,067.08	\$ 105,178.17	116%

REINVERSIÓN. De la totalidad de las utilidades, la reinversión para este año es de \$ 80.000,00 USD (Ochenta Mil Dólares Americanos con 00/100), los cuales han sido destinados para la compra de maquinaria y activos para el funcionamiento de la empresa.

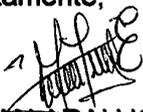
PROYECCIÓN PARA EL 2012

Dentro de este aspecto y para este nuevo año podemos concretar las aprobaciones de los planos para el proyecto de construcción de la nueva planta con todos los profesionales y la cancelación de saldos de los mismos, adicional se realizara la limpieza y nivelación del terreno donde se construirá la planta, el mencionado terreno se arrendara bajo contrato de 20 años de forma exclusiva para la construcción de la nueva planta.

Espero que con los resultados obtenidos en este año se pueda incrementar las ventas en un 30% ya que aún no se encuentra cubierto la totalidad del mercado, y con la incorporación de nuevo personal en las ventas podamos superar este porcentaje.

Para terminar este informe quiero expresar mi agradecimiento por la confianza a mi gestión, lo que me compromete a seguir laborando hasta conseguir las metas propuestas sobre objetivos trazados.

Atentamente,


MIRIAN ARAUJO ESPIN
GERENTE GENERAL

