

## INFORME DE GERENCIA

El presente informe reúne todos los aspectos importantes que la Gerencia de REACTLAB IMPORT Cia. Ltda., ha considerado fundamentales para demostrar el buen desempeño realizado de las labores encomendadas por el directorio en el 2.012:

### 1. Aspecto Económico:

- 1.1) El año 2012 fortalecimos nuestro sistema de calidad ISO 9001 2008, Esto genero gastos adicionales por el tema de cursos de capacitación de manera especial, lo que permitió seguir mejorando es sistema implantado.
- 1.2) Se consolida la oficina de quito, pero enfocándonos en la parte institucional, contratando asesores de mayor nivel que el año anterior lo que aumento el peso de la nómina, pero disminuyo los gastos de movilización. Se espera consolidar la oficina Quito durante el 2013.
- 1.3) El nivel de ventas alcanzo la cifra de USD 1'202.038 es decir un aumento de un 20.5%, apalancado en ventas a mercado institucional. Los márgenes siguen sufriendo decrementos debido al alza de costos de fletes internacionales y costos locales, por lo que se aplica importaciones vía marítima pero en decremento del flujo de caja porque necesitamos órdenes más grandes y por ende un inventario mayor. Nuevamente como año tras año absolutamente todos los proveedores subieron precios internacionales de los productos. Por todo lo anteriormente descrito, la empresa se vio afectada en la disminución de los márgenes y financiamiento de la cartera, lo que elevo el aun más el costo financiero.
- 1.4) Con la finalidad de mejorar la rotación de nuestros inventarios hemos seguido en el tema de disminuir el total de este en stock, tratándolo de disminuir pero sin perjudicar la disponibilidad de la

variedad y cantidad de productos requeridos por los clientes, pero no hemos podido en el segmento de equipos ya que al importarlos vía marítima el stock se vio incrementado significativamente. Lo hemos conseguido aumentando el número de importaciones realizadas en el año, pero al tener menos volúmenes por importación el costo de estas se han incrementado moderadamente, pero ante el tema de liquidez, es un costo que debimos asumir para enfrentar el crecimiento en ventas y en cartera, de manera especial en el sector público, terminando el año con un nivel de stock de inventarios en almacén a diciembre de 2.012 alrededor de USD160.000

- 1.5) Continuando como el año anterior como nuestro objetivo principal el de mantener participación de mercado y tomando en cuenta que se han alargado los plazos de cancelaciones y muchos equipos hasta solicitando créditos a un año plazo, lo que ha acrecentado el monto de la cartera de clientes alrededor de los USD320.000 REACTLAB IMPORT Cia. Ltda. continuando con la política de gerencia de inicio de las actividades hasta consolidar su presencia en el Mercado Ecuatoriano no hemos realizado alzas de precios, sino en una sola línea desde el mes de Septiembre de 2.011. En líneas nuevas además hemos decidido ampliar nuestros plazos de crédito como medida de introducción en las mismas.
- 1.6) El total de costos y gastos para el año 2012 fue de 1'112,891.45, generándose gastos por capacitaciones fuera del país a las casa fabricantes extranjeras lo que elevo los gastos incurridos, pero que la gerencia los considera una inversión en el mercado.
- 1.7) La utilidad gravable asciende en el año 2012 después de participación a trabajadores ascendió a USD78.692.62 de la cual se recomienda reinvertir USD 45,000.00 con el fin de mejorar la solidez

de la empresa para la presentación a licitaciones de los estados financieros. La Administración General considera esta utilidad aceptable, ya que cumplimos nuestro principal objetivo anual de obtener participación de mercado.

## 2. ASPECTO ADMINISTRATIVO

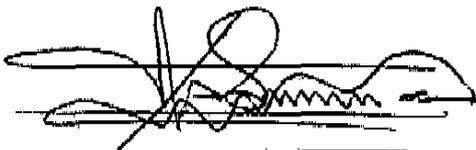
- 2.1) En el año 2011 se contrató un técnico adicional en Quito, así como más personal de soporte científico y administrativo Cuenca.
- 2.2) Se ha procedido a la búsqueda y selección de más líneas de productos para comercializarlos en el mercado Ecuatoriano. Lamentablemente no hemos conseguido casas fabricantes adicionales y Diasorin no repunta en el mercado Ecuatoriano y esta línea nos ha ocasionado gastos grandes en promoción como en el último congreso de octubre del 2012 celebrado en Cuenca.
- 2.3) El departamento de servicio técnico continua manteniendo un calendario de servicios técnico y un constante contacto con cada uno de los compradores de equipos, lo que ha estrechado más aún la relación con los clientes, y ha sido una buena publicidad para poder colocar en el mercado un mayor número de equipos y ahora manejamos contratos de mantenimientos lo que ha permitido ser más efectivos en el servicio prestado

## 3. PLANIFICACION

En este sentido el cronograma de actividades POA se ha cumplido en un 85% y nos hemos movilizado a un nuevo local para nuestras oficinas. Lo que ha generado más gasto pero mejor imagen. que estamos seguros que para el

próximo año permitirán ampliar nuestro nivel de ventas aún más y continuar afianzando la imagen de Reactlab. Se prevé para el 2013 más bien una gestión de mantenimiento del mercado conseguido hasta el momento y un crecimiento con las líneas nuevas conseguidas, así como la ampliación de cobertura de visitas de nuevas zonas geográficas como Guayaquil.

Agradezco personalmente, a nombre de todo el directorio por la confianza depositada en nosotros y esperamos que el próximo año se continúe la labor que hemos realizado hasta el momento, siempre pensando en el bien de la compañía



Atentamente,

Ing. Xavier Narváes C.

Gerente

REACTLAB IMPORT Cia. Ltda.