

## 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 2.013:

### 1. Aspecto Económico:

- 1.1) El año 2013 se mantuvo y se fortaleció nuestro sistema de calidad ISO 9001 2008. Esto genero gastos adicionales por el tema de auditorías y cursos de capacitación de manera especial, lo que permitió seguir mejorando es sistema implantado.
- 1.2) Se mantiene la sucursal en quito, pero enfocándonos en la parte institucional. Se recomienda ampliar la cobertura contratando asesores comerciales nuevos y fortaleciendo el departamento técnico y científico en dicha zona. Se espera ampliar la oficina Quito durante el 2014.
- 1.3) El nivel de ventas alcanzo la cifra de USD 1'529,198.33 es decir un aumento de un 27.21%, 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 realizar un incremento en el mes de marzo o abril del 2013 los precios 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, pero se apalanco el nivel de ventas.

- 1.4) Con la finalidad de mejorar la oportunidad de entrega en la parte gubernamental, se amplió los niveles de inventarios, terminando el año con un nivel de stock de inventarios en almacén a diciembre de 2.013 alrededor de USD452,153.54.
- 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 en especial a segmento privado en el cual los plazos han aumentado hasta créditos a un año plazo, lo que ha acrecentado el monto de la cartera de clientes alrededor de los USD307,650.49
- 1.6) El total de costos y gastos para el año 2013 fue de 1'340,373.23, 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 en el año 2013 después de participación a trabajadores ascendió a USD163.859,96 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 2013 se contrató 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

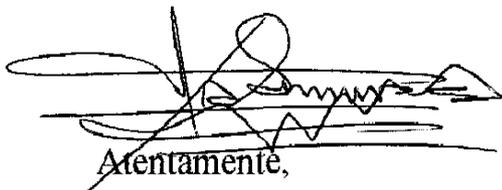
adicionales y nos hemos enfocado en desarrollar y consolidar las líneas actuales.

- 2.3) El departamento de servicio técnico se fortaleció con la adquisición de un software para el manejo de los mantenimientos y equipos, lo que permitirá dar un mejor seguimiento a los equipos de los clientes y brindar un mejor servicio en especial a las entidades publicas

### 3. PLANIFICACION

En este sentido el cronograma de actividades POA se ha cumplido en un 90%. Se prevé para el 2.014 más bien una gestión de cobertura a otros mercados para lo cual se contratará personal de las zonas de Guayas y Manabí.

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.