



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 2.008:

1. Aspecto Económico:

- 1.1) El año 2008 se han desarrollado varias acciones en el área de ventas entre ellas ampliar la cobertura, así como, el desarrollo del mercado público, que si bien contribuyo al crecimiento, la empresa se vio afectada fuertemente en la disminución de los márgenes y tiempo de recuperación de cartera, lo que elevo el aun más el costo financiero. Esto conllevó al aumento de ventas que en el año 2.008 alcanzó la cifra de USD660,933.16
- 1.2) Estas ventas nuevamente como en años anteriores no se pueden haber logrado sin el apoyo de ustedes señores socios, debido a que se tuvieron que adquirir nuevos equipos para ponerlos a disposición de los clientes en espera del consumo de los diferentes reactivos, así como nuevos equipos para el control de calidad de los productos a través de las diferentes pruebas de control que realizamos a nuestros productos constantemente. Estos equipos van de la mano con varias adquisiciones de equipamientos de computación y software para agilizar aún más el proceso de adquisición, control y venta en REACTLAB IMPORT Cia. Ltda. El valor final de esta cuenta de Equipos de computación y software a diciembre del 2.008 asciende a la suma de USD130,418.01
- 1.3) 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, lo hemos conseguido aumentando el numero 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 publico, terminando el año con un nivel de stock de inventarios en almacén a diciembre de 2.008 de USD66,128.98.

- 1.4) Este año como nuestro objetivo principal fue participación de mercado, todos nuestros proveedores internacionales subieron sus precios, pero se opto por no incrementar precios a nivel local e inclusive en las licitaciones públicas los márgenes fueron disminuidos ostensiblemente. Además el mercado a cambiado en el tema de cancelaciones alargando sus plazos y en la venta de equipos hasta solicitando créditos a un año plazo, lo que ha acrecentado el monto de la cartera de clientes a USD 94,394.49. REACTLAB IMPORT Cia. Ltda. por política de gerencia de inicio de las actividades hasta consolidar su presencia en el Mercado Ecuatoriano no hemos realizado alzas de precios, política que esperamos cambiar a partir del 2.010-011. En líneas nuevas además hemos decido ampliar nuestros plazos de crédito como medida de introducción en las mismas.
- 1.5) En lo que respecta a pasivos a corto plazo la compañía al 31 de Diciembre del 2.008, tenia una cartera con proveedores de USD84,411.91 así como prestamos de socios por el orden de los USD233,828.01
- 1.6) Los gastos incurridos durante el 2.008, en sueldos y salarios fue de USD23,029.62. El costo de ventas ascendió a USD443,329.92 . El total de costos y gastos fue de USD628,027.27. Cabe tomar que se



realizaron adecuaciones importantes en el local de Reactlab para dar facilidades a personal y bodega, así como se continuo con los eventos de capacitación a los clientes con profesionales traídos desde las casas 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 2008 a USD27,970.01 de la cual se considero reinvertir USD 9,600.00 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 que es obtener participación de mercado durante los primeros 5 años.

2. ASPECTO ADMINISTRATIVO

- 2.1) En el año 2008 se contrato a tiempo completo al nuestro Principal técnico, así como, mas asesores comerciales para ampliar la cobertura de mercado a nivel local y regional, los cuales no dieron los resultados requeridos y se retiraron de la compañía. De la misma forma se continuó con la especialización de nuestro Jefe de Ingeniería Electrónica para los equipos comercializados y propios que REACTLAB IMPORT Cia. Ltda. mantiene. Actualmente en la nómina se mantienen los 9 empleados incluidos la dirección.
- 2.2) Se ha procedido a la búsqueda y selección de más líneas de productos para comercializarlos en el mercado Ecuatoriano. Cuando iniciamos la actividad en el 2.008 habían siete líneas de productos, al finalizar el 2008 se tiene una tres líneas adicionales las cuales requirieron y continúan requiriendo gastos en la introducción.
- 2.3) Actualmente mantenemos una base de clientes de 460 clientes que son compradores repetitivos en su gran mayoría.



- 2.4) El departamento de servicio técnico continua manteniendo un calendario de servicios tecnico 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

3. PLANIFICACION

En este sentido el cronograma de actividades se ha cumplido en un 85% y hemos ido un poco más allá, con las calificaciones en instituciones públicas grandes como Ministerio de Salud y varias instituciones publicas y privadas de salud, que estamos seguros que para el próximo año permitirán ampliar nuestro nivel de ventas aún más. Aunque por el nivel de recesión y contracción del mercado se prevé para el 2.009 más bien una gestión de mantenimiento del mercado conseguido hasta el momento.

Finalmente quiero informarles las gestiones que se están realizando por parte de la Gerencia a fin de ampliar más aun la cobertura indirecta, ya que con el nuevo sistema de compras públicas se está dando prioridad a los distribuidores locales.

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 Narváez C.
Gerente
REACTLAB IMPORT Cia. Ltda.