

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE LABORATORIO GÉNESIS LABGÉNESIS CIA. LTDA. 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE DE 2012.

Estimados socios de LabGénesis Cia. Ltda. en mi calidad de Gerente General, pongo en su conocimiento, las actividades realizadas desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2012; las más destacadas son:

- **DEL INCREMENTO DE MERCADO.-** En referencia al año 2011 se puede evidenciar un incremento importante en las ventas de nuestros productos; el incremento es del 21.82%. Es decir, que las ventas pasaron de \$ 55.836.44 hasta alcanzar \$ 66.572.85 en diciembre de 2012.
- **DEL INCREMENTO DE NUEVOS CLIENTES.-** Dos nuevos y muy importantes clientes han sido incorporados a nuestra cartera de clientes nacionales. **CORPORACIÓN FAVORITA**, en sus marcas SUPERMAXI y MEGAMAXI; además **TVENTAS**; quienes cuentan con nuestros productos SILOÉ ALIMENTICIO y SCHATZ respectivamente.
- **DEL FORTALECIMIENTO DE LA CANASTA DE PRODUCTOS.-** Se realizó las negociaciones con PROVEFARMA, empresa propietaria de las marcas FYBECA Y SANA SANA, realizando la codificación de los productos SILOÉ FIBRA ALIMENTICIA 1000g, SILOÉ FIBRA ADELGAZANTE 1000g Y SCHATZ. Dejándolos listos para su comercialización en el 2013.
- **DE LA PUBLICIDAD Y VENTAS.-** En el presente periodo se puede evidenciar un incremento en el gasto de publicidad, debido exclusivamente al ingreso de nuestro producto SILOÉ ALIMENTICIO en la **CORPORACIÓN FAVORITA** y así generar rotación del producto en este nuevo cliente. Además, la incorporación de Schatz al mercado ha sido otro de los factores del incremento de la publicidad. En este año se ha realizado publicidad como sigue: 6 publicaciones de ¼ de página en la REVISTA LA FAMILIA de Diario El Comercio; 2 meses de publicidad radial en RADIO LA OTRA, 1 mes de publicidad en RADIO ZARACAY, 2 meses de participación en publicidad y descuentos en las revistas del grupo PROVEFARMA.

- **DE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL.-** La empresa se hizo acreedora a una beca para una persona, para participar en la formación técnica de pequeñas y medianas empresas en exportaciones; dictada en la Universidad Andina Simón Bolívar de la ciudad de Quito. Esta responsabilidad fue asumida por mi persona. Dicha capacitación fue cumplida y aprobada.
- **DE LA PARTICIPACIÓN EN RUEDA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.-** En julio de 2012 participamos en la MACRO RUEDA DE NEGOCIOS DE LA CAN, en la ciudad de Guayaquil; en donde se lograron acercamientos con futuros clientes de BOLIVIA, la cadena de farmacias Arcángel de Perú, y cadena de farmacias La Rebaja de Colombia.
- **DE LOS CONVENIOS DE EXPORTACIÓN.-** Se firmó un convenio con la empresa IBEROAMERICANA DE EXPORTACIONES; de la ciudad de Madrid en España, quienes se comprometieron en la búsqueda de clientes mayoristas en Europa, para dar inicio al proceso de exportación de LabGénesis.

Es todo cuanto puedo mencionar en honor a la verdad.



Ing. Marco David Jadán

GERENTE GENERAL

LABGÉNESIS CIA. LTDA.