

INFORME GERENCIAL DEL PERÍODO ENERO - DICIEMBRE 2005

Desde Enero de 2005 hasta Diciembre de 2005 el Laboratorio Génesis Labgénesis Cia. Ltda. ha experimentado cambios históricos sin precedentes. La aceptación de dos retos en el segundo semestre del año generó la decisión de inversión en recursos humanos y económicos dentro de la empresa y en la región sierra del territorio ecuatoriano.

El primer reto.- Al inicio del segundo semestre del año se coordinó negociaciones con *Ecuaquímica*, empresa de cobertura nacional en el campo de la distribución farmacéutica, considerada como la número tres en cobertura e importancia en todo el país. La posibilidad de que Labgénesis pudiese utilizar este canal de distribución con más de 2000 clientes activos en la zona sierra para Siloé, se pudo hacer posible bajo las siguientes consideraciones: Exclusividad, mayoreo, y rotación.

- **Exclusividad.-** Se concedió la distribución exclusiva en la región sierra del territorio ecuatoriano en el campo farmacéutico a Ecuaquímica. Es decir, que tan solo ellos podrán vender Siloé en farmacias y supermercados; por el contrario Labgénesis tiene la potestad de vender en centros naturistas y en clientes específicos de la empresa.
- **Mayoreo.-** Ecuaquímica es considerada como un *Distribuidor Mayorista Exclusivo* que tiene la potestad de realizar negociaciones con sus clientes cautivos y potenciales, estableciendo la posibilidad de generar sub. Distribuidores. Tal es el caso que se evidencia con la empresa Farcomed (Fibeca y Sana sana) la misma que tiene una cobertura nacional y no tan solo regional. Para cada uno de los casos se ha establecido puntos porcentuales que han sido negociados según exigencias de clientes y disponibilidad nuestra.
- **Rotación.-** Labgénesis será el responsable de las actividades de promoción y publicidad del producto, para alcanzar un alto nivel de rotación del producto. Es decir, seremos los responsables del desarrollo de publicidad, promociones, visita médica, o cualquier actividad que la empresa considere necesaria realizar para que el producto tenga rotación en los puntos de venta.

Producto de estas negociaciones se ha entregado a Ecuaquímica, bajo la modalidad de consignación la cantidad de 5014 cajas en seis meses, lo que representan \$ 23.615,94; de este total se han facturado 2508 cajas de Siloé, con un monto de \$ 11.460,48. A pesar de contar con estos ingresos, los resultados financieros no han sido satisfactorios debido especialmente a que se han tenido que realizar inversiones que pongan nuevamente en marcha la empresa; cabe mencionar que en el primer semestre del año no se realizaron actividades económicas que generen ingresos; por el contrario la planta de producción seguía en funcionamiento y por ende sus gastos y costos de producción en constante generación.

En el campo de las inversiones Económicas y de recursos humanos se puede mencionar lo siguiente:

- **Inversiones Económicas.**- Se debió hacer inversiones con valores muy considerables (ver estado de pérdidas y ganancias) estas inversiones fueron solventadas a manera personal por dos socios mediante créditos bancarios y otros por fondos propios, como se explica a continuación:
 - **Ing. Marco David Jadán.**- Crédito personal emitido por el Banco de Guayaquil por un Valor de \$ 10.000,00; Crédito Personal emitido por el Banco de Guayaquil por un valor de \$ 3.000,00; Crédito en Tarjeta de Crédito American Expres por un valor de \$ 600,00; Visa por un valor de \$ 600,00; y Mastercard por un valor de \$ 600,00 a un plazo de 60, 36, 6, 6, y 6 meses respectivamente.
 - **Dra. Aída Guerrero Garcés.**- Crédito personal de financiamiento propio por un valor de 3.500,00 y otros de menor cuantía (ver estado de pérdidas y ganancias).

El destino de estas inversiones fue: Materia prima, envases y embalajes, material publicitario impreso, publicidad televisiva, capital de trabajo, sueldos administrativos, y gastos varios.

- **Recursos Humanos.**- Se realizó la contratación de dos obreros para el área productiva en el mes de mayo y una persona para el cargo de asistente de gerencia, en el mismo mes. Además, se contrato los servicios de una contadora a tiempo parcial para que realice una auditoria y maneje el proceso contable. En el mes de noviembre y diciembre se contrató personal para hacer visita médica y supervisión de ventas.

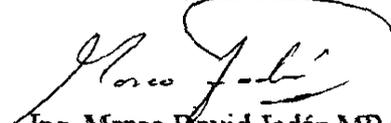
El segundo reto.- Una vez obtenido el Registro Sanitario de Hongosol, se tomó la decisión de introducirlo al mercado en dos etapas. La primera, mediante una cobertura propia en la provincia de Tungurahua; y la segunda, que será aplicada al finalizar la primera, con una distribución nacional mediante distribuidores.

En consecuencia, se debió hacer inversiones iniciales de: Materia prima, envases y embalajes, rediseño, códigos de barras, entre otros; el lanzamiento de Hongosol esta programada par fines del primer trimestre del 2006.

Para terminar, me permito mencionar que si bien es cierto el Estado de Situación arroja un resultado negativo de \$ 18.113,92 Usd. No se debe considerar como una pérdida irrecuperable, existe en inventarios de productos terminados la suficiente cantidad de producto como para poder recuperar lo invertido e incluso aspirar ganancias en el próximo año. Esta pérdida es efecto de no haber trabajado el primer semestre del año y también la dificultad que existe en el proceso de introducción de un producto nuevo al mercado.

En un aspecto personal, expreso mi complacencia conmigo mismo y con la empresa por haberme permitido ser el precursor de nuevos sueños para nuestra empresa; Por tanto, ratifico mi compromiso solemne de agotar hasta mi último aliento de vida por convertir a Labgenesis en la empresa que todos nosotros soñamos.

Atentamente;



Ing. Marco David Jadán MBA.
Gerente General
Labgenesis Cia. Ltda

