

Quito 21 de Marzo de 2011

Señores.  
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA

Presente



**INFORME DE GERENCIA MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A. AÑO ECONÓMICO 2010**

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A. es una empresa dedicada a la importación y distribución de equipos y materiales para laboratorios de la Educación, Investigación, Laboratorios en general y Salud; partiendo de este hecho presento el siguiente informe del año económico 2010 y las estrategias a seguir en el próximo año son las siguientes:

**Alianzas**

La importación de productos para el mercado ecuatoriano se ha realizado tomando en cuenta el mejor precio del mercado internacional y ha funcionado a cabalidad en el área didáctica para la enseñanza del nivel primario y secundario

**Finanzas**

El año 2010 ha sido un año crucial para la economía y finanzas de la empresa, dado que se ha renovado por completo la base de proveedores, al mismo tiempo esto ha generado un inmenso vacío en el flujo de efectivo a corto plazo. Durante este ejercicio económico 2010 se logró cancelar las obligaciones internacionales en su totalidad con todos los proveedores que son básicamente internacionales. Este hecho tan importante muestra el futuro claro de la empresa para los años venideros.

Otro hecho de trascendental importancia es la compra del activo fijo que usamos como sede de la empresa. El bien inmueble estaba en Leasing con opción a compra. A mediados del año 2009 se optó por la compra gracias a un crédito otorgado por el Banco de la Producción. Esta operación se realizó para mantener en los registros contables el bien inmueble y de esta forma tener un respaldo en garantías reales para posibles créditos con las instituciones financieras y en efecto con esta garantía real se logró obtener Garantías bancarias para ventas al estado a través del sistema de contratación pública

Por último hemos superado la baja en ventas del año 2009 que fue en un 11% negativo, pasando a un crecimiento del 12,07% en referencia al año 2009. Las utilidades se incrementaron en 51,29% en referencia al año 2009. Esto como efecto de la gestión

importante de cambio de proveedor y mejora tanto en costos como en calidad de los productos

## Accionistas

Las relaciones entre los Accionistas y la Administración es buena acorde a lo permitido para continuar gestionando los recursos de los accionistas en la búsqueda de entregar réditos.

## Administración

La empresa ha mantenido su estructura administrativa y se esta proyectando a mejorar con la creación del departamento de marketing y ventas. El año anterior se contrato Gerente para el Departamento de Marketing, si bien es cierto que no se ha logrado ver los resultados importantes en cuanto a la gestión de marketing es importante el apoyo desde el diseño de publicidad y control de la gestión de ventas. Este ultimo se espera tenga un crecimiento con los nuevos vendedores

La dura decisión de cambiar de proveedores ha golpeado las finanzas de la empresa en el corto plazo. Antes se enviaba la orden de compras y se recibía el despacho sin enviar el pago anticipado, hoy se envía la orden de compras y el pago anticipado. Esto genero una falta de efectivo muy grande lo que no ha permitido enviar recursos para los accionistas en el momento que han solicitado.

## Legal

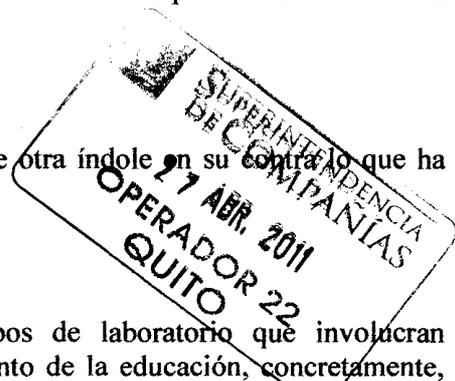
La empresa no tiene ninguna demanda Laboral ni de otra índole en su contra que ha permitido ofrecer un servicio transparente.

## Innovación

Hemos introduciendo constantemente nuevos equipos de laboratorio que involucran importantes avances tecnológicos para el mejoramiento de la educación, concretamente, recolectores de datos, sensores, pizarras interactivas y la nueva línea de Equipos para Laboratorio de Física con la marca propia MULTC.

## Instalaciones e Infraestructura

Las instalaciones son cómodas acordes para el almacenamiento de los productos que necesitamos mantener en bodega para entrega inmediata. Sin embargo a pesar de instalaciones muy amplias, se necesita hacer mantenimiento a la estructura renovada en el año 2007.



Por otro lado se presento en el presupuesto el rubro para la adquisición de la estantería para la bodega y de esta forma salvaguardar los productos que se comercializa. Este rubro estoy a la espera de la aprobación de la Junta General de Accionistas

### **OBJETIVO GENERAL**

Mantener el Liderazgo especializado en laboratorios de la educación, ofreciendo productos competitivos en calidad, precios y servicios

### **OBJETIVOS ESPECÍFICO**

1. Fortalecer la sucursal de la ciudad de Guayaquil incrementando la inversión principalmente en el factor humano, publicidad y seminarios.
2. Fortalecer la Línea de Productos con tecnología de punta como son los recolectores de datos y pizarras interactivas
3. Participar en Ferias y Seminarios para promocionar y dar a conocer tanto el nombre de la empresa como sus productos en las principales ciudades del país.
4. Hacer cobertura por provincias a través de los ejecutivos de ventas a nivel nacional
5. Pautar publicidad en las principales revistas especializadas de la educación y laboratorio a nivel nacional
6. Pautar, por regreso a clases, en los medios escritos de las ciudades pequeñas, tales como:  
Costa: Esmeraldas, Machala, Portoviejo, Santo Domingo de los Tsáchilas  
Sierra: Ambato, Cuenca, Loja, Latacunga, Ibarra

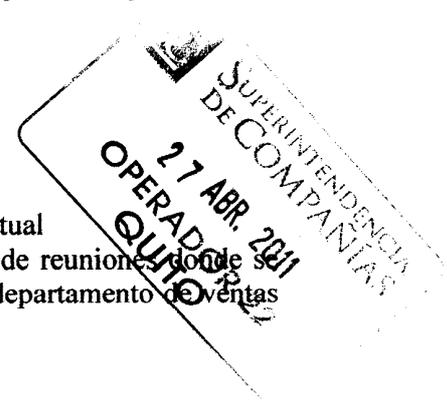
Para dar cumplimiento tanto al objetivo general como a los objetivos específicos es necesario estructurar los objetivos en el siguiente orden:

### **AREA DE GESTION**

#### **ESTRATEGIA 2011**

1. Registrar la marca Multec en el Instituto de Propiedad Intelectual
2. Dar mayor seguimiento al departamento de ventas a través de reuniones donde se medirá con indicadores de gestión todos los meses tanto al departamento de ventas como a cada uno de los ejecutivos de ventas
3. Incrementar la publicidad en medios especializados
4. Pautar en medios escritos en las ciudades pequeñas

### **AREA DE PRODUCTOS**



## REACTIVOS

Se ofrece un servicio complementario a las instituciones educativas con compras locales a laboratorios especializados quienes pueden vender en cantidades pequeñas y en gran variedad

## ESTRATEGIAS AÑO 2011

Ofrecer el servicio de reactivos en cantidades pequeñas comprando localmente

## MODELOS ANATOMICOS

Este producto es uno de los productos líderes en el mercado de la educación en los niveles de Básica, primaria y secundaria.

## ESTRATEGIA AÑO 2011

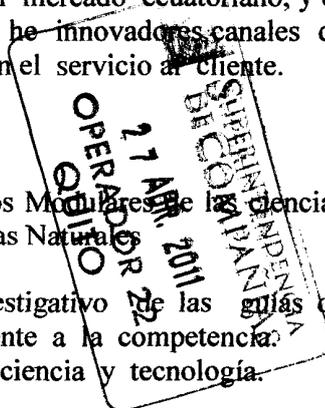
1. Fortalecer a los distribuidores de este producto en las ciudades más importantes del Ecuador.
2. Fortalecer el crédito con el proveedor.
3. Solicitar mejoras en el producto tales como catálogos de cada uno para mejorar la calidad y poder llegar a las universidades
4. Pedir que la estructura de los torsos se produzca con color natural, para evitar que sea pintado.

## PRODUCTOS DE LABORATORIO

Este productos es el que mayor competencia mantiene en el mercado ecuatoriano, y es precisamente eso lo que nos motiva a implantar nuevas e innovadores canales de comercialización. Mejorando cada día más, especialmente en el servicio al cliente.

## ESTRATEGIAS AÑO 2011

1. Continuar ensamblando en Ecuador la línea de equipos Modulares de las Ciencias Químicas, Biológicas y Laboratorios Básicos de Ciencias Naturales
2. Mejorar la Calidad de las cajas y muebles.
3. Aprovechar la amplia experiencia en el campo investigativo de las guías de funcionamiento para transformar en una fortaleza frente a la competencia.
4. Promocionar los equipos en seminarios y ferias de ciencia y tecnología.
5. Capacitar a los distribuidores.



6. Apuntar a comercializar a través de distribuidores ofreciendo grandes descuentos y promociones.

**VIDRIERIA**

Es un producto de alta rotación, pero es también un producto con mayor competencia en el mercado, dado que con la globalización muchas casas manufactureras han incursionado en nuestro mercado. Especialmente manufactureras de la China.

**ESTRATEGIAS AÑO 2011**

- 1 Ofertar en dos marcas: 1. En productos de volumetría importar de la fabrica TGI o similares de Alemania y con certificados unitarios, esto es para atender al mercado exigente donde trabajan con la supervisión de las Normas ISO y se importa bajo pedido. En productos para laboratorios menos exigentes y de los centros educativos importar sin certificados
- 2 Iniciar relaciones comerciales con Eisco.
- 3 Comercializar la línea de vidriaría especialmente con distribuidores.

**PRODUCTOS MOCROSCOPIOS**

Es un producto de gran nivel de consumo el mismo que se ha convertido en la carta de presentación de la empresa, permitiendo así el cumplimiento de los objetivos y consolidando a la empresa como líder en el mercado consolidando la marca de la empresa

**ESTRATEGIAS 2011**

1. Registrar la marca MULTEC en el Instituto de Propiedad Intelectual
2. Mejorar el nivel de comunicación con el proveedor sugiriendo mejoras en la calidad.
3. Importar microscopios con nuestra propia marca con tecnología de punta y que tenga garantía de calidad para fortalecer el mercado exigente
4. Ampliar el mercado mediante una agresiva campaña de publicidad a través de los seminarios ya señalados anteriormente como también publicidad en los principales medios escritos de Quito, Guayaquil y las principales capitales provinciales
5. Continuar importando vía marítima para bajar costos y cumplir con la estrategia siguiente.
6. Ofrecer grandes descuentos a los distribuidores.

**RECURSOS HUMANOS.**

1. Elaborar un plan de capacitación al personal, especialmente al personal nuevo de ventas
2. Elaborar un plan de trabajo diario para ejecutivos de ventas que permita evaluar sus fortalezas y debilidades.
3. Elaborar un proyecto de capacitación para el personal que se hará cargo de los equipos de tecnología de punta: tales como: recolectores de datos y pizarra interactiva

**MERCADO NACIONAL**

Se ha logrado fortalecer a las instituciones educativas dado atención personalizada a los continuos reclamos por la mala calidad de la anterior marca de microscopio

Las ventas han incrementado y se debe mantener el crecimiento. Todo indica que el año 2011 será mejor porque se ha contrarrestado la mala imagen generada por los productos de mala calidad y sobre todo para este año 2011 se logro la nueva marca de equipos de física

**COBERTURA**

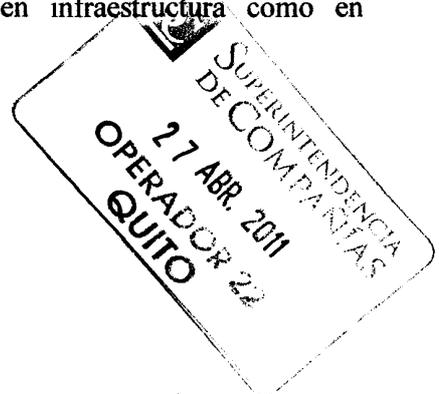
El progreso constante y ascendente de la cobertura realizada este año nos ha permitido un alto porcentaje de participación en el mercado ecuatoriano. Para mejorar la cobertura en el mercado he fortalecido la sucursal de Guayaquil con más personal y mejorando la oficina. Con el mejoramiento de esta oficina se ha logrado atender al sector del Litoral en forma directa

Las predicciones en materia política y económica para el país son poco alectadoras por cuanto el año 2011 es un año electoral aunque el gobierno nacional ha destinado un mayor porcentaje de su presupuesto para la educación tanta en infraestructura como en equipamiento de las instituciones educativas del país

Atentamente



Ing. Estando Muñoz  
GERENTE DE LA COMPANIA  
MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.



**ACTA DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA "MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A." (INFORMES AÑO 2010)**

En la Ciudad de San Francisco de Quito, hoy día 21 de Marzo del año 2011, siendo las 08H45., en el local principal de la Compañía, ubicado en las calles Oyacachi OE2-27 (125) y Avenida Amazonas; comparecen la totalidad de los accionistas de la Compañía Multiciencias del Ecuador S.A. de acuerdo con el siguiente detalle:

ACCIONISTA	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	%	NUMERO ACCIONES
Alirio	\$ 28.800,00 usd	\$ 28.800,00 usd	40%	32
Castro Bermeo	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Castro Arias	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Jairo Alejandro	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Castro Arias	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Ricardo Alirio	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Castro Arias	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Carlos Alberto	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
Castro Arias	\$ 10.800,00 usd	\$ 10.800,00 usd	15%	12
<b>TOTALES</b>	\$ 72.000,00 usd	\$ 72.000,00 usd	100%	80

27 ABR 2011  
OPERADORIA  
QUITO  
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

En acato a la Resolución emitida por la Superintendencia de Compañías de fecha veinte y cuatro de abril del año dos mil, se expresó en dólares el capital social de la compañía MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A., que era de S/. 50.000.000 (cincuenta millones de sucres), quedando con un capital de dos mil Dólares (\$ 2.000,00 USD), dividido en cincuenta mil (50.000) acciones, de un valor de cuatro centavos de Dólar (\$ 0,04 USC). El 16 de Noviembre del año 2007 se eleva a escritura pública el aumento de capital y reforma del estatuto, quedando con un capital de \$72.000,00 dólares de los Estados Unidos de Norte América, dividido en 80 acciones de un valor de novecientos dólares de los Estados Unidos de Norte América (900USD) cada una. Dirige la reunión el señor Jairo Alejandro Castro Arias, Presidente de la compañía Multiciencias del Ecuador S.A., y actúa como secretario el Ing. Segundo Estuardo Muñoz Cundulli, Gerente de la misma, según lo manda el artículo décimo séptimo del estatuto constitutivo de la compañía antes mencionada.

Por secretaría se verifica el quórum, estableciéndose la legal asistencia del 100% (cien por ciento) del capital pagado. Por lo que el señor Secretario, de conformidad con lo establecido en el artículo 238 de la Ley de Compañías vigente, declara formalmente instalada la Junta General Ordinaria Universal de Accionistas, para conocer y resolver sobre los siguientes asuntos:

**MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.**

- 1.- Informe anual del Gerente por el ejercicio económico 2010
- 2.- Informe anual del Comisario por el ejercicio económico 2010
- 3.- Conocimiento y aprobación de las cuentas, el balance general y el estado de pérdidas y ganancias del ejercicio económico 2010, cortado al 31 de diciembre.

El Presidente declara instalada la Junta y pasa a tratar el primer punto del orden del día.

### **PRIMER PUNTO DEL ORDEN DEL DÍA**

Por Secretaría se da lectura del informe del Gerente sobre las actividades más importantes realizadas en ejercicio económico 2010 por la compañía Multiciencias del Ecuador S.A., en el cual se analiza la economía ecuatoriana del 2010, el cumplimiento de los objetivos trazados para el 2010, el cumplimiento de las disposiciones legales, la relación entre los accionistas y los administradores, un análisis de la situación financiera de la Empresa, estudio de las alianzas estratégicas generadas, análisis de los productos y las ventas, el afianzamiento de la empresa a nivel nacional y la cobertura a nivel nacional; así como los proyectos para el siguiente año 2011.

La Junta aprueba el informe por unanimidad y felicita a los Administradores por su eficiente gestión en medio del fortalecimiento de los mercados en recuperación de la crisis mundial

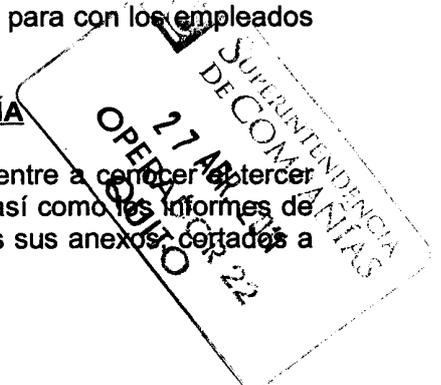
### **SEGUNDO PUNTO DEL ORDEN DEL DÍA**

A continuación el señor Comisario de la compañía, Carlos Alberto Castro Arias, solicita la palabra y comenta sobre su informe anual en su gestión de Comisario, el cual entregó copias del mismo tenor a todos los accionistas.

En el informe descrito; el Comisario analiza la situación financiera y económica del país de manera general, así como las gestiones efectuadas por los administradores y los principios de contabilidad aplicados en la compañía Multiciencias del Ecuador S.A., concluyendo que se han cumplido cabal y eficientemente con todas y cada una de las gestiones encomendadas y con la forma de llevar la contabilidad, sin que haya existido ninguna anomalía que reportar. De igual manera, informa que la compañía Multiciencias del Ecuador S.A. no soporta demandas en su contra en ningún área, y que se han cumplido puntualmente las obligaciones laborales para con los empleados de la empresa.

### **TERCER PUNTO DEL ORDEN DEL DÍA**

De inmediato, el señor Presidente de Junta dispone que se entre a conocer el tercer punto del orden del día y que se de lectura, de las cuentas, así como los informes de balance general y estado de pérdidas y ganancias, con todos sus anexos, cortados a la fecha de 31 de diciembre de 2010.



MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

A continuación se da lectura de los informes antes detallados, documentos estos que han sido entregados a cada uno de los señores accionistas antes de instalar la reunión, para la respectiva revisión.

Se formulan varias preguntas y la administración procede a responderlas en su totalidad.

La Junta General, luego del correspondiente análisis, de manera unánime aprueba los informes presentados y conocidos en esta reunión, así como el balance general y estado de pérdida y ganancias, con todos sus anexos.

Por concluido el tratamiento de los asuntos para los que se reunió ésta Junta General Ordinaria Universal, el señor Presidente declara terminada la reunión y concede un receso para la redacción del acta.

De inmediato el Acta es leída y aprobada por todos los presentes, quienes para constancia la suscriben el mismo día de su celebración.

Alirio Castro Bermeo  
ACCIONISTA

Ricardo Alirio Castro Arias.  
ACCIONISTA

Carlos Alberto Castro Arias  
ACCIONISTA  
COMISARIO DE LA COMPAÑIA

Claudia Cecilia Castro Arias  
ACCIONISTA

Jairo Alejandro Castro Arias  
ACCIONISTA  
PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA  
PRESIDENTE DE JUNTA

Segundo Estuardo Muñoz Sundull  
GERENTE DE LA COMPAÑIA  
SECRETARIO DE JUNTA

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS  
27 ABR. 2011  
QUITO OPERADOR 22