



MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Quito 15 de Marzo de 2012

Señores.  
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA

Presente

**INFORME DE GERENCIA MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A. AÑO ECONÓMICO 2011**

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A. es una empresa dedicada a la importación y distribución de equipos y materiales para Laboratorios de la Educación que busca constantemente la especialización de Laboratorios Educativos

La compañía ha operado en un país donde su Líder y gobernante de turno ha optado por una inversión social sin precedentes en la historia del país, con un crecimiento superior al 8%, para lo cual ha tomado decisiones importantes para que exista suficiente liquidez en el país. Esta liquidez ha permitido mover a la economía nacional permitiendo a Multiciencias expandirse y comercializar casi masivamente productos que no son de consumo masivo y se espera que el año 2012 sea mejor al menos en términos macroeconómicos

**Ejecución 2011.****Gestión.**

Dentro del correcto desarrollo de las actividades diarias del ejercicio económico 2011 lo más trascendente es haber logrado comercializar con el Estado Ecuatoriano en el Sistema Nacional de Contratación Pública. Este hecho abrió una oportunidad de comercializar en forma masiva los productos de laboratorio educativo permitiendo posicionarse a la empresa en los lugares más lejanos del Ecuador, esto es las ciudades del sur del país, Macara, Huaquillas, La Troncal entre otras.

Otro acto no menos trascendental que el anterior es haber iniciado la comercialización en forma Institucional logrando llegar a las organizaciones que tienen decisión de compra para varias instituciones educativas a nivel nacional, siendo las más importantes:

CEDE. Comando de Educación y Doctrina del Ejército

ACCI. Asociación de Colegios y Unidades Cristianas

Colegios de la FAE (Fuerza Aérea Ecuatoriana)

Se espera iniciar relaciones comerciales con:

Colegios Navales del Ecuador

Colegios de la Policía Nacional

Fe y Alegría

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

30 MAYO 2012

OPERADOR 7  
QUITO



MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Equipamos **LABORATORIOS** de Escuelas, Colegios y Universidades

### Municipios Rurales del Ecuador

Se ha logrado constituirse o posesionarse al departamento comercial con funciones claras esperando que el año 2012 se logre liderar al equipo de ventas

Por último cabe agradecer a mi equipo de trabajo que me apoyaron en forma comprometida. Sin este apoyo ninguna gestión hubiese tenido éxito

### Ventas y Finanzas

El año 2011 ha sido un año crucial para la economía y finanzas de la empresa mejorando la relación con los proveedores contactados en el año 2010. Esta buena salud financiera ha permitido cumplir con las obligaciones financieras tanto con proveedores como con los accionistas mejorando significativamente la relación, al mismo tiempo esto ha generado un inmenso vacío en el flujo de efectivo al inicio del segundo semestre por la gran cantidad de compras al exterior en volúmenes nunca antes realizadas, pero finalmente en los últimos meses del segundo semestre se recibió los pagos del estado y se cubrieron las obligaciones de la empresa

Otro hecho de trascendental importancia es la cancelación total de los dividendos no distribuidos de años anteriores

En ventas hemos superado toda expectativa, superando por primera vez, en la historia ventas por encima del millón de dólares lo cual me satisface rotundamente y me comprometo a continuar adelante con este proyecto

### 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. Sin embargo las alianzas de exclusividad ha sido difícil obtener

### 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. Naturalmente hoy se fortalece aun más porque se ha distribuido las utilidades esperadas desde años anteriores



[www.multiciencias.com.ec](http://www.multiciencias.com.ec)

FÍSICA

QUÍMICA

BIOLOGÍA

TECNOLOGÍA

### MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

**QUITO:** Calle Oyacachi Oe2-27 entre Av. de la Prensa y Av. Amazonas. Teléfonos: (02) 2453 522 / (02) 2450 539. Fax.: (02) 2251 150. E-mail: ecuador@multiciencias.com / quito@multiciencias.com  
**GUAYAQUIL:** Urdesa Central. Dátiles 131 y Diagonal. Telf.: (04) 2888 735. Telefax: (04) 2385 249. E-mail: guayaquil@multiciencias.com



MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

### **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 2011 se fortaleció el Departamento de Marketing, si bien es cierto que no se ha logrado ver los resultados importantes en cuanto a la gestión de marketing con el equipo de ventas, es importante el apoyo desde el diseño de publicidad y el manejo de proyectos de venta institucionales.

### **Legal**

La empresa no tiene ninguna demanda Laboral ni de otra índole en su contra lo 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 que fue renovada en el año 2007. Hoy es necesario realizar el cambio completo del techo

En la sucursal de Guayaquil aunque la gestión financiera del año 2011 no fue la mejor se espera un crecimiento en el año 2012 y la posible adquisición de una sede propia con el fin de pagar arriendo y al final se logre obtener un activo para la empresa

## **ESTRATEGIAS AÑO 2012**

### **OBJETIVO GENERAL**

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

### **OBJETIVOS ESPECÍFICO**





MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

1. Fortalecer la sucursal de la ciudad de Guayaquil incrementando la inversión principalmente en el factor humano, publicidad y seminarios.
2. Adquirir un local para sede de la sucursal en Guayaquil
3. Fortalecer la Línea de Productos con tecnología de punta como son los recolectores de datos y pizarras interactivas
4. Participar en Ferias y Seminarios para promocionar y dar a conocer tanto el nombre de la empresa como la marca propia MULTEC
5. Hacer cobertura por provincias a través de los ejecutivos de ventas a nivel nacional
6. Pautar publicidad en las principales revistas especializadas de la educación y laboratorio a nivel nacional
7. 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

##### ESTRATEGIAS 2012

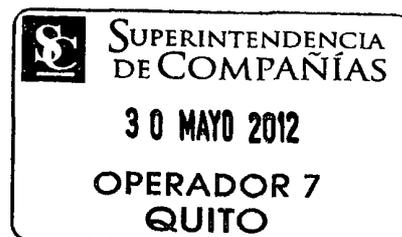
1. Registrar la marca Multec en el Instituto de Propiedad Intelectual para los equipos de Laboratorio de Física y Química
2. Dar mayor seguimiento al departamento de ventas a través de reuniones donde se medirá con indicadores de gestión todos los meses tanto al departamento de ventas como a cada uno 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

##### ESTRATEGIA.





MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Importar reactivos no controlados desde ABCLABORATORIOS

### MODELOS ANATOMICOS

Este producto es uno de los productos líderes en el mercado de la educación en los niveles de Básica, primaria y secundaria por lo que es necesario mantener un stock adecuado

### ESTRATEGIA

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 he innovadores canales de comercialización. Mejorando cada día más, especialmente en el servicio al cliente.

### ESTRATEGIAS

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.

### 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.





MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

## ESTRATEGIAS

- 1 Iniciar relaciones comerciales con Eisco

## 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

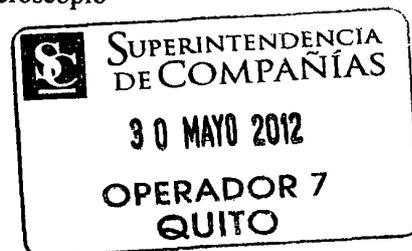
1. Posicionar la marca MULTEC en el Instituto el mercado ecuatoriano
2. Mejorar el nivel de comunicación con el proveedor sugiriendo mejoras en la calidad.
3. Importar microscopios con nuestra propia marca con tecnología de punta y que tenga garantía de calidad para fortalecer el mercado exigente
4. 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.

## RECURSOS HUMANOS.

1. Capacitar al personal administrativo en la aplicación obligatoria de las NIIFS
2. Elaborar un plan de capacitación al personal, especialmente al personal nuevo de ventas
3. Elaborar un plan de trabajo diario para ejecutivos de ventas que permita evaluar sus fortalezas y debilidades.
4. 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





MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Las ventas han incrementado por las ventas grandes al estado por lo que resulta difícil tomar al año 2011 como año de análisis  
Para incrementar ventas es necesario aumentar productos en la cartera ofertada y llegar a más instituciones educativas

### 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 contratado dos nuevos vendedores para Quito y se ha iniciado un trabajo de ventas institucionales

Las predicciones en materia política y económica para el país son poco alectadoras por cuanto el año 2012 es un año previo a las elecciones 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

La evaluación de los colegios para su acreditación nos muestra un camino alectador en cuanto al crecimiento de ventas de Multiciencias porque todos los colegios obligatoriamente buscaran equiparse para obtener la acreditación de calidad educativa

Atentamente

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

