

MULTICIENCIAS

49401

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

*Equipos y Elementos Científicos de Educación, Salud,
Industria y Laboratorio*

Quito 24 de Abril de 2007.

Señores.

ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA

Presente.

INFORME DE GERENCIA MULTICIENCIAS DEL ECUADOR AÑO 2006.

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A. es una empresa dedicada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, distribuidores y usuarios finales por medio del suministro oportuno de artículos y equipos de calidad en los campos de la Educación, Investigación, Laboratorios y Salud; partiendo de este hecho presento el siguiente informe del año económico 2006 y las estrategias a seguir son las siguientes:

Alianzas.

Mantenemos varias distribuciones exclusivas de prestigiosas empresas internacionales. Ofreciendo un portafolio amplio de productos, para lo cual constantemente estamos incluyendo nuevas referencias de productos líderes en el mundo en las ciencias Físicas Químicas, Biológicas y de Anatomía.

Finanzas.

Durante el año 2006 hemos crecido satisfactoriamente nuestro margen de ventas generando riqueza para los accionistas y bienestar para los empleados, esto indica que la situación económica y financiera de la empresa es estable con un inmenso futuro.

Accionistas.

Las relaciones entre los Accionistas y la Administración son satisfactorias existiendo un mutuo interés en el crecimiento y desarrollo de la compañía.

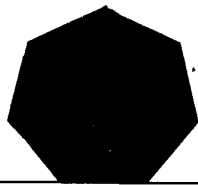
Administración.

La empresa ha mantenido su estructura administrativa y se esta proyectando mejorar en el largo plazo implementando el Sistema de Calidad bajo las Normas ISO 9000 versión 2000.

Oficina Matriz.: Oyacachi OE2-27 (125) y Amazonas. Telfs.: 2453-522 / 2450-539 fax.: 2251-150

Sucursal Guayaquil.: Dátiles 131 y Diagonal, Urdesa Central tras Centro Comercial Plaza Triangulo Telefax.: (04) 2385-249 Cel.: 098 036 635

E mail .: ecuador@multiciencias.com Casilla 17-17-444



MULTICIENCIAS

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

*Equipos y Elementos Científicos de Educación, Salud,
Industria y Laboratorio*

La empresa no tiene ninguna demanda Laboral ni de otra índole en su contra.

Innovación.

Hemos introduciendo constantemente nuevos equipos de laboratorio que involucran importantes avances tecnológicos. De este modo logrando ingresar renovada tecnología al país para el mejoramiento continuo del nivel de educación y fortalecimiento de los laboratorios industriales del país.

Instalaciones e Infraestructura.

Se ha culminado el año económico en la anterior sede que fue en arriendo a partir del 1 de enero del 2007 Se ha tomado en Arriendo Mercantil con Opción a Compra (Leasing Mercantil) una propiedad acorde a las necesidades de la empresa la misma que he realizado varias mejoras y adecuaciones, en la nueva sede, reflejando una moderna imagen propia de una empresa en constante crecimiento.

OBJETIVO GENERAL.

1. Consolidar el Liderazgo de Multiciencias del Ecuador S.A. en el Mercado Ecuatoriano.
2. Ser líder en cada una de las Líneas de Productos
3. Incrementar la línea de Productos Médicos
4. Cumplir las metas propuestas tanto cualitativas como cuantitativas.
5. Solidificar los procesos comerciales en todos los aspectos como herramienta de motivación y formación del equipo de trabajo.
6. Crear el Departamento Comercial
7. Crear la Subgerencia de la Empresa la misma que se haga cargo del Departamento Comercial

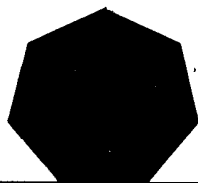
OBJETIVO ESPECIFICO.

1. Obtener el permiso de exportaciones para incursionar en el mercado sudamericano.
2. Fortalecer la sucursal de la ciudad de Guayaquil incrementando la inversión principalmente en el factor humano, publicidad y seminarios.
3. Obtener el permiso de Importación y Comercialización de Reactivos controlados por el CONSEP

Oficina Matriz.: Oyacachi OE2-27 (125) y Amazonas. Telfs.: 2453-522 / 2450-539 fax.: 2251-150

Sucursal Guayaquil.: Dátiles 131 y Diagonal, Urdesa Central tras Centro Comercial Plaza Triangulo Telefax.: (04) 2385-249 Cel.: 098 036 635

E mail .: ecuador@multiciencias.com Casilla 17-17-444



MULTICIENCIAS

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Equipos y Elementos Científicos de Educación, Salud,

Industria y Laboratorio

4. Iniciar la apertura de la Línea de Productos Médicos Mediante la Importación de Guantes esterilizados y de examinación, etc

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

AREA DE PRODUCTOS.

REACTIVOS:

En el tema de reactivos estamos en proceso de reestructurar la estrategia para comercializar al por mayor a través de los distribuidores. Por el momento la empresa se encuentra comercializando en menores cantidades. Las cantidades son pequeñas tan solo como un servicio complementario a las instituciones educativas.

ESTRATEGIAS AÑO 2007.

1. Tramitar el permiso con el CONSEP para la importación y comercialización de Sustancias controladas al por mayor y menor

MODELOS ANATOMICOS.

Buscar un producto acorde a la realidad del mercado Ecuatoriano.

ESTRATEGIA AÑO 2007.

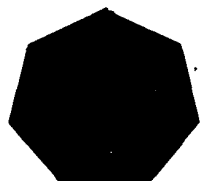
1. Incrementar la gama de productos en variedad de ítems.
2. Negociar con el proveedor crédito.
3. Solicitar al proveedor que produzca un producto acorde a las necesidades del Mercado Ecuatoriano

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 innovadoras estrategias de comercialización. Mejorando cada día mas, especialmente en el servicio al cliente.

ESTRATEGIAS AÑO 2007.

1. Manufacturar o ensamblar en Ecuador la línea de equipos Modulares de las ciencias Químicas y Biológicas



MULTICIENCIAS

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Equipos y Elementos Científicos de Educación, Salud,

Industria y Laboratorio.

2. Capacitar al personal en el manejo del producto.
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.

VIDRERIA.

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

ESTRATEGIAS AÑO 2007.

1. Fortalecer las dos marcas de vidrio.
2. Ofertar una amplia gama de ítems.
3. Buscar las mejores condiciones comerciales con los proveedores.
4. 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 como una empresa que comercializa productos de alta calidad a precios razonables.

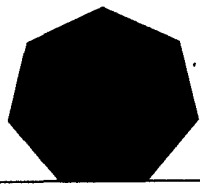
ESTRATEGIAS 2007.

1. Mejorar el nivel de comunicación con el proveedor sugiriendo mejoras en la calidad.
2. 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 y Guayaquil
3. Continuar importando vía marítima para bajar costos y cumplir con la estrategia siguiente.
4. Ofrecer grandes descuentos a los distribuidores.
5. Promocionar por igual las dos marcas como la fortaleza principal de la compañía.

Oficina Matriz.: Oyacachi OE2-27 (125) y Amazonas. Telfs.: 2453-522 / 2450-539 fax.: 2251-150

Sucursal Guayaquil.: Dátiles 131 y Diagonal, Urdesa Central tras Centro Comercial Plaza Triangulo Telefax.: (04) 2385-249 Cel.: 098 036 635

E mail.: ecuador@multiciencias.com Casilla 17-17-444



MULTICIENCIAS

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

Equipos y Elementos Científicos de Educación, Salud,

MERCADO NACIONAL.

Creamos una buena imagen de servicios y asesoramiento como la principal fortaleza en el servicio post venta para de esta forma anticipar a la competencia.

COBERTURA.

El progreso constante y ascendente de la cobertura realizada este año nos ha permitido un alto porcentaje de participación en el mercado dividido por zonas.

SIERRA

Quito	60%
Riobamba	30%
Ambato	80%
Ibarra	10%
Cuenca	80%
Latacunga	30%
Loja	50%

COSTA.

Esmeraldas	70%
Guayaquil.	90%
Manta	40%
Portoviejo	50%
Machala	70%
Manabí	30%
Santo Domingo	80%

Estos porcentajes, naturalmente, no es un estudio de contenido científico sino apreciaciones desde el punto de vista de Gerencia General basándose en el constante crecimiento que ha tenido la empresa en los tres últimos años

Las predicciones en materia política y económica para el país son muy alentadoras aunque al inicio existe grandes controversias en la clase política, pero esto es básicamente, porque se avecinan cambios profundos con la Nueva Constituyente y la clase tradicional en la política no esta dispuesta a perder poder. Cabe especificar que la crisis se genero por abuso de poder de un grupo del Poder Legislativo lo que ha generado gran nerviosismo en los agentes económicos, por la inestabilidad y desatinos políticos del poder Legislativo, sin embargo auguramos que se termine esta coyuntura y que todos apoyemos a nuestro nuevo Jefe de estado para no entrar en una recesión económica y proyectarnos al Ecuador que todos soñamos.

Atentamente.

Ing. Estuardo Muñoz

GERENTE GENERAL

MULTICIENCIAS DEL ECUADOR S.A.

