

54516

## INFORME 20007

Quito, Marzo 20 del 2007

Señores  
Accionistas:

Presente.

Estimados señores.

1.- **Situación General.**- En el 2006 se continuó con la estrategia general de ofrecer al cliente el mejor servicio, con productos de calidad y a precios competitivos, con la oportuna entrega al cliente.

2.- **Ventas.**- El desarrollo de las ventas se lo efectuó dentro de lo previsto pero solo se lograron 102.074, 72 , que en relación al año anterior se redujeron por que el laboratorio suspendió un a zona en la distribución.

### 3.-**Situación Financiera.**-

La situación de la compañía es poco alentadora, ya que la rotación de cartera se amplía a 60 y 90 días, es decir que aumentaron las cuentas por cobrar, además se han incrementado los gastos de viaje ya que se debe recorrer las zonas de distribución con mayor frecuencia

.Además este año se tiene una deuda de 24000 dólares con el banco lo que nos ha permitido cubrir las cuentas por pagar, las compras también se redujeron debido a que tenemos menos zona de distribución.

Se ha tenido que realizar más publicidad y promoción de productos debido a que se redujo la zona de distribución.

De las utilidades del presente año después de pagar se repartirán 457.67 con los trabajadores, y 50.61 al estado.

4.- **Personal** . En el presente año se ha incrementado el personal para el mejor desenvolvimiento de la misma. Por lo que existe una mejora consistente en la eficiencia.

#### **PERSPECTIVAS PARA EL 2007**

Visitar las zonas de distribución con un frecuencia semanal para abastecer el sector, apoyar con conocimientos técnicos a los establecimientos y clientes , incrementar el nivel de ventas para este año en un 10 %.

Además se deberá contratar un vendedor que permita mantener la zona abastecida en su totalidad.

Atentamente



**DR. JORGE SALAZAR**

Gerente.