

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
BITRODIAGNOSTICO CIA. LTDA.
EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014**

Señores Accionistas de BITRODIAGNOSTICO CIA. LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la compañía BITRODIAGNOSTICO CIA. LTDA., durante el ejercicio económico 2014.

**CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL
2.014**

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2.013, la situación de la empresa ha sido moderadamente favorable, lo que se refleja en sus estados financieros. Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la empresa mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades y en el posicionamiento en el mercado. Durante el año de operaciones que terminó el 31 de diciembre del 2.014, con el esfuerzo realizado conjuntamente entre la gerencia y el personal se consiguieron importantes metas y logros como son:

- 1.- Alcanzar el 94% de cumplimiento del presupuesto de ventas que representa us\$2'490.000,00;
- 2.- Adquisición de varios equipos para ser colocados en préstamo de uso en el Hosp. Baca Ortiz, Soca Guayaquil, Cruz Roja del Tungurahua, Hospital Docente de Ambato y Hospital de las Fuerzas Armadas;
- 3.- Se mantuvo la Certificación ISO 90012008;
- 4.- Acrecentar la imagen de la compañía dedicada a la asesoría, capacitación de temas en Banco de Sangre y Laboratorio.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Cabe indicar a la junta general de accionistas, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2015

La administración recomienda que se mantenga la situación patrimonial positiva de la empresa, con el fin de cumplir con los objetivos que persigue la misma, así como fortalecer la imagen ante sus clientes aun más de la que ha ganado hasta la fecha.

Para el ejercicio 2015, se recomienda continuar con los programas y proyecciones a fin de incentivar el crecimiento de la empresa, especialmente basado en estrategias para mejorar nuestra participación en el mercado de la ciudad de Guayaquil y Cuenca, ofreciendo productos y servicios de alta calidad a todos nuestros clientes distribuidores en general y por otra parte mantener una política racional para la reducción de gastos.

El año 2015 trae un entorno del mercado mundial y nacional con un petróleo a la baja lo que provocaría en el gobierno, una reducción de inversión en sector salud o un atraso en los pagos a sus proveedores.

Por otro lado se aumentará en usd\$14,00 el sueldo básico en 2015.

Al mismo tiempo en el sector privado se ha visto ya en 2014, el atraso de pagos, como efecto de la falta o atraso de pagos del gobierno(IESS) Esto continuará en 2015 como efecto de disminución de circulante, por lo que hay que tomar en cuenta algunas consideraciones en las políticas crediticias, tendientes a mejorar las cuentas por cobrar, aumentar las ventas, control de ventas en clientes con modalidad Comodato, manejar un stock eficiente de inventario lo que se traducirá en una mejor liquidez, que nos permita solicitar a proveedores los productos a tiempo y no desabastecerlos.

La aplicación y el estricto cumplimiento de estrategias de la compañía, llevarán a un crecimiento tanto en clientes como en consecución de presupuesto planeado en función de las Políticas de Calidad de Bitrodidiagnóstico.

ESTRATEGIAS A APLICAR:

ACTUALIZACIÓN DE REGISTROS DE PRODUCTOS.

- Se va a comercializar nuevamente 4 productos de BIONOTE una vez que obtengamos el registro sanitario de AGROCALIDAD. Esto sería a partir del mes de Febrero. Los 7 restantes esperamos para Marzo 2015.
- Comercializar filtros HAEMONETICS una vez que terminemos la recopilación de documentos e ingreso a ARCSA. A partir de Mayo.2015.
- Comercializar nuevos productos como tubos CDRICH-China. Se va ingresar a registro en Enero. Fecha de comercialización Julio.2015.
- Comercializar otro producto de pruebas rápidas ACCUBIOTECH-China, para tener un producto de calidad pero de más bajo costo. Octubre 2015

- Comercializar un nuevo producto Bolsas de recolección de sangre DEMOPHORUS desde Enero. Primer pedido 15 de Enero 2015. Registro listo 17.12.2014.
- Comercialización de tiras de orina Microalbuminuria/Creatinina ACON desde Enero 2015. Primera venta 15 Enero.
- El conflicto con SD se mantiene, esperamos que podamos seguir con la representación y seguir vendiendo estos productos. Al parecer Quifatex va a rescindir contrato en este 2015. Tenemos una nueva oportunidad.

REVISION PRECIOS AL PUBLICO-CONOCIMIENTO DEL MISMO

- Revisión de precios al público.
- Precios únicos para todos los procesos.
- Capacitar a personal nuevo de los productos.

LIQUIDEZ

- Para mejorar la liquidez de la empresa debemos tomar las siguientes medidas:
 - a) Aumentar las ventas de contado en ciertos productos. 10%
 - b) Manejar política crediticia estricta, de acuerdo a norma SGC de BITRO.
 - c) Bajar inventario de 2014 a stocks mínimos realizando promociones todo el año 2015.
 - d) Mejorar tiempos de recuperación de cartera a 65 días.
 - e) Realizar un mejor control de inventario y rotación.
 - f) Cobro puntual de Interfases a Roche-SIMED-Roccarystem, etc.,

RETORNO DE CAPITAL

- Para mejorar el retorno de capital:
 - a) Manejar una política sana de crédito acorde a los que refiere SGC.
 - b) Acortar los tiempos de crédito en productos antiguos.
 - c) Eliminar crédito a clientes morosos.
 - d) En distribuidores trabajar con cheques post-fechados o al contado con descuento

COSTOS OPERATIVOS

- Disminuir costos operativos de la empresa hoy 31% a 25%.
- Conocer donde se generan cuellos de botella que incrementan costos a operaciones como Mal despachos, caducados, etc.
- Analizar los costos de venta de productos y comparar con mercado.

VENTAS

- Aumentar tiempos de crédito en productos nuevos.

- Promociones de lanzamiento de producto nuevo.

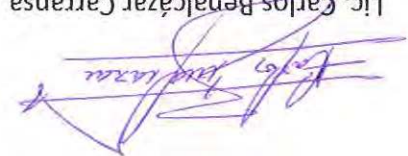
NEGOCIACIONES CON PROVEEDORES INTERNACIONALES

- Empezar a trabajar con los proveedores internacionales en negociaciones ganar-ganar, para obtener mejores formas de compras, tendientes a bajar el tiempo de llegada de productos importados por la empresa, sin la obligación de enviar dinero antes que el producto llegue a Ecuador y la empresa.

ACUERDOS CON DISTRIBUIDORES LOCALES

- Buscar mejores acuerdos con distribuidores locales para aumentar las ventas de BITRO, trabajar con clientes que hay una relación mutua de ventas.
- Dejar a los que no nos compran.
- Dar a conocer todos los productos que comercializamos.
- Nombrar un profesional responsable para el trabajo con distribuidores.

De los señores Accionistas de BITRODIAGNOSTICO CIA. LTDA., muy atentamente.


Lic. Carlos Benalcázar Carransa
GERENTE GENERAL

Quito, 13 de marzo del 2015