

**Señores Accionistas;**

El día de hoy es mi obligación estatutaria rendir informe de mi gestión administrativa del año 2007; la misma que estuvo sostenida y respaldada por los Señores Accionistas Miembros del Directorio de la Empresa.

En el año 2006 se cumplió con todas y cada una de las expectativas propuestas al inicio del año y presentadas en el informe a la Junta General.

El presente informe para facilidad esta diseñado por áreas de competencia administrativa como lo podrán apreciar en adelante.

**AREA ADMINISTRATIVA FINANCIERA.**

Generalidades.- En el área de imágenes hemos mantenido un adecuado servicio para nuestros clientes tanto en radiología, mamografía, ecografía y densitometría ósea. Sin embargo los equipos de Densitometría y ecografía presentaron problemas técnicos que restaban calidad a los exámenes. Así, el equipo de Densitometría paso fuera de servicio por cuatro meses a pesar de todos los esfuerzos realizados por los ingenieros encargados del mantenimiento, al final de dicho periodo entró en funcionamiento con un costo de reparación de ocho mil quinientos dólares que fueron negociados en la compra del equipo nuevo de ecografía con la empresa Vienatone representante en Ecuador de la marca General Electric.

Se adquirió un equipo nuevo de Ecografía 2D-3D-4D con capacidad para realizar ecocardiografía, la intención de la compra fue mejorar la calidad del servicio a los clientes y ponemos a la par con los otros prestadores de servicios de la competencia, también se implementó el servicio de Ecocardiografía y Ecografía de tres y cuatro dimensiones que no existía.

En el servicio de Imágenes hemos contado con la colaboración de varios médicos encabezados en forma permanente por la Doctora América Silva como radióloga y con el Doctor Iván Velasco como Ecocardiografista.

Para el área de Laboratorio clínico se adquirió un equipo de análisis de química de marca Hitachi, modelo 911, "overhall" en Alemania, a la empresa Diasys cuyo representante en el Ecuador es Buisar Cia. Ltda.. equipo que al momento se encuentra en óptimo funcionamiento, esta negociación se inicio a finales del 2006 y finalizo en el 2007.

**El costo de los equipos adquiridos y sus características fue el siguiente:**

- Ecógrafo doppler color, 2D-3D-4D, marca General Electric, modelo Voluson 730 Pro Diamond 2, incluye paquete de Ecocardiografía, por un valor de NOVENTA Y CINCO MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y NUEVE dólares (95.299,00 usd).
- Equipo de química clínica, marca Hitachi, modelo 911, refabricado en Alemania, por un valor de VEINTE Y SIETE MIL QUINIENTOS dólares (27.500,00 usd.), valor que fue cancelado el 50% en el año 2006 y 50% en el año 2007.

Para la negociación del equipo de Ecografía fue necesario hacer un préstamo de Cincuenta mil dólares (50.000,00) en el Banco del Pacífico Panamá a un año plazo con el 5% de Interés anual, préstamo que fue cancelado a los seis meses con lo que el costo de financiamiento disminuyo sustancialmente. Para estas inversiones se realizó un aumento de capital de Cuarenta mil dólares autorizado por la Junta General de Accionistas el 19 de marzo del 2007, más los fondos de liquidez que mantenía en ese entonces la empresa.

Edificio.- Uno de los problemas difíciles de solucionar fue el cambio del piso de madera de la sala de espera y recepción del inmueble de la compañía, este piso tenía a la fecha una duración de aproximadamente 25 años y por tal razón se iba hundiendo. Luego de varias consultas se tomo la decisión de instalar en su lugar un piso de marmetón, para lo cual se vio la necesidad de instalarse previamente una base de sustentación de hierro y planchas de fibrocemento. Una vez tomada la

decisión se preparo el material y se trabajó en cuatro fines de semana sin interrumpir las labores rutinarias de la empresa.

Como parte del mantenimiento preventivo de las instalaciones, se realizó la renovación de la pintura interior completa del local.

El área de toma de muestras fue remodelada brindando mayor espacio y privacidad en la toma de muestras, se instalaron tres cubículos independientes para la realización de las tomas, además cuenta con un lavabo propio para el uso del personal.

En el exterior del edificio se cambio completamente el piso de las áreas de acceso, que se encontraban en pésimo estado y se cubrió el retiro norte brindado comodidad y facilidad a los pacientes cuando llueve.

Publicidad.- Se realizaron spots publicitarios en revistas y suplementos de "El Comercio" se enviaron comunicaciones médicas de interés a los Señores Accionistas y a clientes de LABMETA, se promocionó el servicio de Ecocardiografía con los profesionales de la especialidad. Se cambió la imagen exterior de anuncios de la empresa con gigantografías a full color con la promoción de los nuevos servicios. Además se establecieron promociones especiales por el día de la madre y del padre.

#### **AREA LABORAL.**

Al momento LABMETA S.A. cuenta con catorce empleados, de los cuales cuatro laboran a medio tiempo, repartidos en profesionales médicos, tecnólogos y personal administrativo en las diferentes áreas de servicios.

En este periodo de tiempo tuvimos que prescindir de los servicios de la Doctora Gisella Sanmartin, excelente colaboradora que nos acompañó por tres años en nuestra gestión quien por motivos de índole personal debió renunciar, al momento es reemplazada por la Doctora Malena Tapia quien es médico especialista en Patología clínica. El resto de personal ha permanecido sin cambios.

Las relaciones que mantienen el área administrativa con el personal es cálida y cordial, todos los trabajadores reciben sus remuneraciones en forma oportuna y completa y se realizan los incrementos que son posibles de acuerdo al presupuesto.

#### **AREA FINANCIERA.-**

Se ha realizado un control permanente a los asuntos contables de la empresa, exigiendo el cumplimiento de las normas a nosotros referidas por la Señora Comisaria de la empresa, las mismas que se ajustan a los requerimientos del Servicio de rentas Internas.

Durante este año se han totalizado ventas por un valor de Quinientos cuarenta y seis mil ciento diez dólares (546.110.77 usd) que equivale a un incremento del 6.7 por ciento con respecto al año anterior, resultando una utilidad antes de repartición a empleados y pago de impuestos de NOVENTA Y SIETE MIL SEISCIENTOS SETENTA Y UN dólares (97.671.70 usd).

Es importante señalar que no se han incrementado los precios de los servicios que prestamos a pesar del incremento de la inflación que repercutió en el costo de materia prima en hasta un cinco por ciento y otros gastos e insumos así como los servicios básicos y sueldos que también han subido.

Nos encontramos al día en pago de tributos, al Servicio de Rentas Internas, Municipio de Quito e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Se han realizado todas las provisiones de fondos de reserva y jubilación patronal

Los clientes correspondientes al código 150 han representado para la empresa ventas por CIENTO SETENTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS dólares (176.256 usd), en tanto que en el año anterior este rubro fue de ciento noventa y tres mil dólares, en este año el código 150 ha representado el 32.28 por ciento del total de ventas.

Es importante anotar en este momento que se han pagado por comisiones de ventas un monto de CIENTO VEINTE Y DOS MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SEIS dólares (122.596.07 usd), incluyéndose el ocho por ciento de retención en la

fuelle, el doce por ciento al valor agregado sobre lo facturado y el ocho por ciento que es retenido en el pago por tarjetas de crédito. Es importante indicar que nosotros no consideramos descuentos especiales sobre pagos con tarjetas de crédito, los pagos son considerados como si se cancelaran en efectivo, a diferencia de otros negocios, que en caso de tarjeta de crédito, no hay descuentos.

También tenemos que mencionar en este acápite, que realizamos descuentos del diez por ciento con la tarjeta LABMETA, lo que ha favorecido a tener cada día mas clientes propios de la empresa.

La utilidad neta antes de la repartición a empleados es de NOVENTA Y SIETE MIL SEISCIENTOS SETENTA Y UN dólares (97.671 usd), la utilidad para la repartición a los accionistas es de CINCUENTA Y SEIS MIL TREINTA Y NUEVE dólares (56.039 usd).

Es satisfactorio haber cumplido la tarea encomendada de dirigir la empresa LABMETA S.A. en unión de los Señores Directores. Agradezco a ellos, a todos los empleados por la confianza y entrega brindada a mi persona, que a redundado en el éxito de las labores. Como es mi costumbre un agradecimiento sentido a mi Dios quien a velado diariamente este negocio, pido que siga bendiciendo en el año que nos encontramos.



Dr. Marco Sarzosa Salvador  
Presidente Ejecutivo.