

J.P. 757.

**ACTA DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DISTRIBUIDORA DE REACTIVOS
Y EQUIPOS DE LABORATORIO BUISAR CIA. LTDA.**

1.1. En la ciudad de San Francisco de Quito, capital e la República del Ecuador, hoy Veinte y Seis de Abril del año dos mil siete, en junta de socios comparecen : el Señor Ingeniero Mario Fernando Buitrón Narváez con cédula de ciudadanía # 171043896-9; el Señor Jorge Hernan Yanzza Moreano con cédula de ciudadanía #; y la Señorita Ana Carolina Buitrón Narváez con cédula de ciudadanía # 171212178-7; quienes han desarrollado un análisis minucioso de la evolución de la empresa en base al informe presentado por el Gerente:

**1.2. INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL PARA LA JUNTA
GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA DISTRIBUIDORA DE REACTIVOS
Y EQUIPOS DE LABORATORIO BUISAR CIA. LTDA. POR EL PERIODO 2006**

De acuerdo a la obligación establecida en las normas legales vigentes y de acuerdo con los términos señalados en el Reglamento para la Presentación de los Informes Anuales de los Administradores a la Juntas Generales, dictados por el Superintendente de Compañías mediante resolución No. 92-1-4-3-0013. Cúmpleme someter a conocimiento de los señores socios de la Compañía DISTRIBUIDORA DE REACTIVOS Y EQUIPOS DE LABORATORIO BUISAR Cía. Ltda. el siguiente informe de actividades, desarrolladas durante el ejercicio económico del 2006.

I. ANTECEDENTES

- a) La compañía DISTRIBUIDORA DE REACTIVOS Y EQUIPOS DE LABORATORIO BUISAR Cía. Ltda. de acuerdo a sus estatutos y objetivos definidos en su escritura pública ha venido comercializando equipos y reactivos para Laboratorio Clínico e Industrial.
- b) Este informe debe ser obligatoriamente presentado por el Gerente General a la Junta de Socios para su conocimiento y aprobación.

II. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

- a) En el año 2006 no se cumplió el objetivo de aumento de capital a la empresa, por parte de los socios.
- b) Con el aumento de ventas a subdistribuidores nuestras líneas se han distribuido de una buena manera a provincias.
- c) Con el entrenamiento al personal de ventas y charlas motivacionales que la empresa ha dado, las personas del departamento de ventas han estado mayor fuerza en el mercado con buenos resultados para Buisar.
- d) Hemos iniciado un programa de evaluación de ventas y postventas con el fin de evaluar no solo el rendimiento por vendedor sino confirmar el buen servicio de postventa que se da a nuestros clientes, la presentación mensual de este informe de estimulado a los vendedores.

RECEIVED
SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
7 ABR. 2007
DIVISION INFORMES

[Handwritten signature]

III. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se hizo un relanzamiento de la Marca Diasys de Alemania que es una de nuestras principales representaciones, tuvimos una gran acogida por parte de nuestros clientes, vino gente de provincia, subdistribuidores y representantes de Diasys de Alemania presidieron las charlas. Esto ha dado mayor fuerza a la marca y así hemos conseguido un mejor posicionamiento en el mercado.

Se hizo una reestructuración física en la oficina lo que ha dado una mayor amplitud a cada puesto de trabajo teniendo cada trabajador mayor independencia logrando mayor concentración.

IV. INFORME SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO LABORAL EN EL PRESENTE AÑO; EN LO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Con el cambio al nuevo gobierno, el país sintió una inestabilidad política muchos proyectos fueron suspendidos, esto dio como resultados una menor inversión en el país, lo que de hecho se refleja en las ventas.

A pesar de la continua devaluación del Dólar Americano frente al EURO hemos mantenido todo el año los precios sin variación, lo que ha dado a nuestros clientes una gran estabilidad para trabajar con nosotros.

Con respecto al servicio, hemos continuado manteniendo una atención personalizada a nuestros clientes recibiendo de su parte una lealtad de su parte.

V. SITUACIÓN FINANCIERA

Los estados financieros han sido revisados por los socios, se ha considerado el ejercicio aceptable para la inestabilidad que como país vivimos en el año 2006.

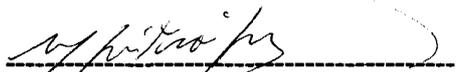
Luego de analizar la situación económica del país y las perspectivas a futuro, consideramos que nuestras expectativas van a seguir subiendo y que con la regularidad de importación de productos se logrará tener un tamaño de inventarios adecuado para satisfacer las necesidades de los clientes.

VI. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO

En el ejercicio económico se obtuvo una utilidad de USD 2,641.63
la cual va a ser capitalizada de manera de poder reinvertirla. VII.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

1. Fijar ya un aumento de capital necesaria en la empresa para tener mayor liquidez.
2. Continuar trabajando de cerca con nuestros subdistribuidores, que son aliados que nos permiten tener un mayor posicionamiento en el mercado.
3. Trabajar en un proyecto de marketing para llegar con más eficacia al mercado.
4. Establecer cotas de ventas a los vendedores.
5. Reestructurar el área de ventas y distribución de clientes.
6. Verificar a cabalidad el cumplimiento de objetivos financieros, humanos y de ventas.


Ing. Mario Fernando Buítrón Narváz
CC# 171043896-9