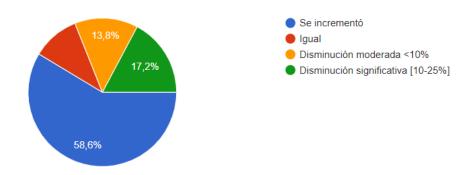


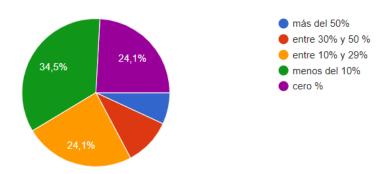
Asociación de Distribuidores de Instrumentos para Uso Científico y Materiales para Laboratorio, A.C.

#### Sondeo rápido No. 4, enero 2022

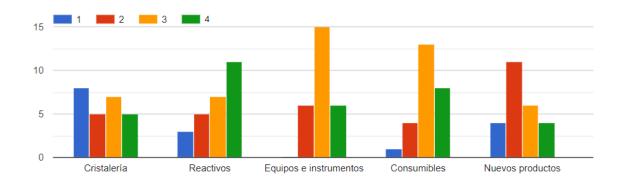
Tu facturación en 2021 respecto a 2020



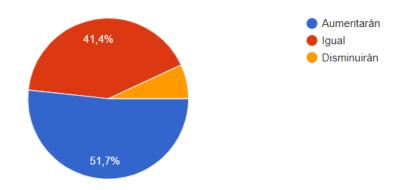
¿Qué % de tu facturación 2021 fue por productos COVID?



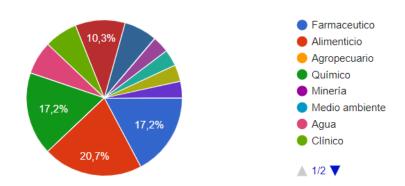
Califique del 1 al 4 demanda que recibe de los siguientes insumos. Tomar en cuenta que 4>1



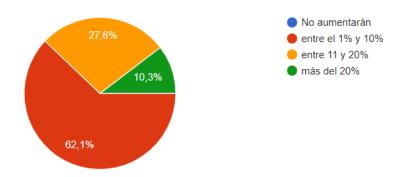
Señale cómo espera que evolucionen sus ventas al principio de este año



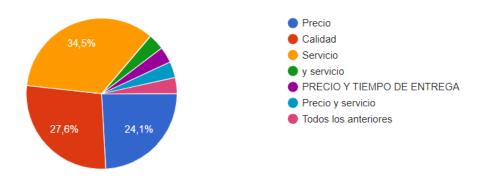
A que sector atiendes principalmente



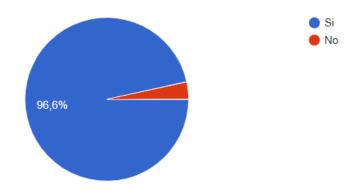
#### ¿En qué % aumentarán los precios de tus productos este 2022?



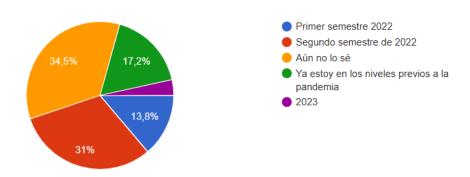
Consideras que tu cliente decide la compra principalmente por:



¿Le has pagado el salarió integro a tus empleados?



A tu juicio y teniendo en cuenta la información actual, ¿Cuándo consideras que se producirá la recuperación de las actividades tu empresa previas a la crisis?



# ¿Cuáles son sus principales preocupaciones para los próximos 6 meses respecto a tú empresa?

- Inflación, tipo de cambio, decisiones del gobierno federal
- Abastecimiento por parte de proveedores.
- Caída de la demanda
- Recuperación de cartera
- La estabilidad macroeconómica del país, el problema logístico y de escasez mundial
- Inseguridad y el ambiente político
- No poder concretar las ventas suficientes que me permitan seguir operando con normalidad
- · Estabilidad económica
- Continuar la operatividad
- Abasto y precios
- Contagios y el hecho de que las escuelas no regresen presencial.
- Presupuesto en investigación, tipo de cambio,
- Inflación
- Tener mercancía que vender
- Estabilidad económica, políticas fiscales
- Incrementar los niveles de stock, continuar en modalidad home office
- Flujo de efectivo , la bajas ventas
- El comportamiento del mercado.
- La inestabilidad económica y política
- cuidar a nuestros empleados

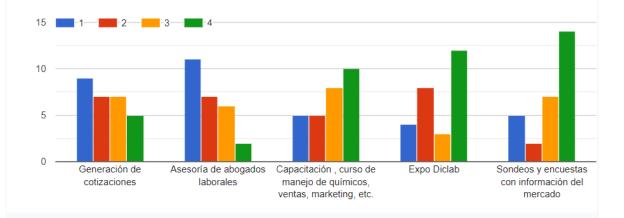
- Mejore la estabilidad en el mercado y tener cuentas sanas
- principalmente que no se logre el volumen de venta para seguir operando
- Que se termine la pandemia y se reactiven los negocios en su totalidad
- Captación nuevos clientes
- Recuperación de Cartera, Costos fletes y Tiempos de entrega
- decisiones del gobierno
- Inseguridad, inflación.



#### ¿De qué temas te gustaría que se hablara en las reuniones de Diclab?

- Regulaciones principalmente, sanitarias, contables, fiscales, locales, federales, laborales etc.
- Cualquier tema de interés de los Asociados.
- Entorno económico, relaciones internacionales
- Temas regulatorios, comercio internacional, novedades internacionales en biología
- Cambios en normatividad, Situación económica del país
- Nuevas regulaciones, disposiciones oficiales y reformar de ley en rubros que nos afecten.
- Como se ve el futuro de nuestro sector, con las incertidumbres políticas que hay
- Sobre si se tiene información con respecto a autorización de presupuestos en diferentes sectores, como las universidades, licitaciones, si las demás empresas tienen aumento en los costos de importación y si hay alguna manera de ir bajando esos costos y exentar las NOM en el caso de los equipos de refrigeración
- Ayudas en temas que puedan concretarse en trámites y relaciones con gobierno
- RECURSOS HUMANOS
- oportunidades de negocio y entorno económico
- Miscelánea fiscal
- Nom's y permisos de Cofepris
- Tips, mejores prácticas, temas de marketing, administración, finanzas, nuevas reglamentaciones
- Networking
- Análisis e contexto de negocio
- Principalmente Regulaciones.
- Estudios de mercado cursos
- Condiciones Generales de Mercado, Temas Fiscales, problemática importaciones
- Reformas hacendarias

Califique del 1 al 4 la importancia que tienen los siguientes servicios que Diclab le brinda a su empresa. Tome en cuenta que 4>1



### ¿Cómo crees que pueda mejorar el servicio que Diclab presta a tu empresa?

- Mayor información referente a las regulaciones, no somos usuarios, somos Distribuidores y las leyes son las que nos aplican.
- Sigan en el camino trazado, cuando la pandemia lo permita que vuelvan las reuniones y el intercambio social
- Tener una mejor selección de los temas a tratar en las reuniones
- Nada
- Búsqueda de prospectos mediante anuncios en diversas redes sociales.
- Nos ayudaría mucho tener mas difusión y acercamiento con los clientes,
- Mayor comunicación
- En ocasiones no me llegan los email mkt, o las notificaciones de reuniones, en cuanto la atención es estupenda por parte de oscar
- Mayor acercamiento para temas de trámites en departamentos como SCT, Cofepris y los que tienen que ver con nuestro rubro.
- Seguir enviándonos Leads e información
- trámites ante dependencias como COFEPRIS

## **Comentarios o preguntas**

- Me gustaría más el tema de capacitaciones, regulaciones, enlace con las autoridades, protocolos, etc
- Considero la gestión actual es muy buena. FELICITACIONES!
- Gracias
- NA
- Están haciendo un buen trabajo, adelante, gracias por su apoyo