

BIOADVANCED CIA. LTDA. INFORME 2020

GERENTE GENERAL

Señores accionistas, como gerente general de BIOADVANCED CIA. LTDA., me complace en presentar a ustedes el informe anual de gestión del periodo correspondiente al año 2019. La presentación de los resultados y hechos suscitados durante este año, representan para mí un privilegio por el esfuerzo puesto por cada uno de los integrantes de esta empresa.



BIOADVANCED CIA. LTDA. INFORME 2020

GERENTE GENERAL

INFORME

ANTECEDENTES 2019

La reducción del presupuesto de la mayoría de nuestros clientes por la situación económica del país en el 2019 ha tenido como consecuencia en el aplazamiento de nuestros nuevos proyectos de ventas de equipos, aunque aseguramos con gran esfuerzo los contratos de mantenimiento (repuestos, consumibles, servicio y accesorios) por lo menos en un 78-85% dando lamentablemente un saldo negativo a la empresa.

ACCIONES CORRECTIVAS 2019

1.-Se puso mayor énfasis en la marca Charles River Endosafe aprovechando su lanzamiento en Latinoamérica de su nueva versión de equipo PTS Nexgen Endosafe 2018 y seguimos enfocados en el control de endotoxinas en plantas de agua para Diálisis dando muy buen resultado en el litoral ecuatoriano específicamente en la provincia del Guayas así como seguir incrementando nuestros equipos Rephile en nuevos laboratorios privados e instituciones públicas especialmente Universidades y centros de investigación.

RESULTADOS METAS 2019

El lanzamiento de nuestra nueva marca **NESSBEAUTY** en el último trimestre del 2019 ha sido todo un éxito.

Se incrementó nuestra presencia en las redes sociales de manera exponencial especialmente en Instagram con **@nessbeautyecuador** superando los 3.22K y obteniendo el botón de compras.

Adquirimos el software del **NexgenPTS** para calibración.

Seguimos incrementando nuestra presencia en el país en clínicas de diálisis a través de las cadenas **FMC- Ecuador**.

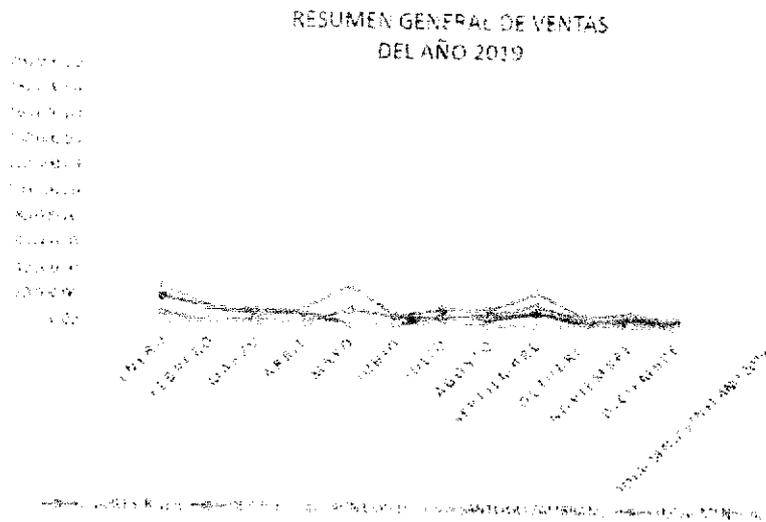
Incrementar nuestra presencia en el sur del Ecuador (**NO cumplida**).

Seguimos brindando el mejor servicio pos-venta que es una fortaleza que nos caracteriza frente a la competencia.

2.- Se pudo continuar ese año realizando de manera “agresiva” la introducción de nuestra línea REPHILE correspondiente a sistemas de purificación de agua (Tipo I, II y III) de la nueva versión GENIE para laboratorio y ahora con el nuevo modelo tipo I On-demand.

3.- Con respecto a la línea de productos para control de calidad, seguimos evitando que la competencia nos saque del mercado - reduciendo precios- con la elaboración escrita o verbal de compromisos por nuestros clientes de adquirir los productos durante todo este año manteniendo los precios del 2018-2019 según el cliente, asegurando así las ventas mensuales de estos productos que tienen una gran demanda y competencia a la vez.

CIFRAS ECONOMICAS



Las cifras económicas que arrojan el ejercicio del 2019 al 31 de diciembre son escasamente satisfactorias ya que si bien mantenemos nuestros clientes no hemos pedido incrementar ni mantener la venta de equipos en ninguna de las marcas por lo que tenemos una reducción de las ventas del 38,23% (\$86124,79) frente a \$139421,82 en el 2018 con respecto a CHARLES RIVER y del 22,24% (\$69508,97) frente a \$89385,05 dado como saldo en contra en nuestra utilidad de -\$9967,96 .

METAS 2020

- 1.- Mantener el consumo de nuestros principales clientes asegurando los contratos de mantenimiento (repuestos, consumibles y accesorios de equipos) para este año 2020.
- 2.- Registrar nuestra nueva marca NESS BEAUTY ® en el Ecuador por medio de Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (en trámite).
- 3.- Impulsar nuestra marca de productos de Belleza NESS BEAUTY con el análisis de productos fabricados en China por 3 fábricas reconocidas y certificadas (si es posible el lanzamiento de nuevos productos en el 4 trimestre al mercado nacional).
- 4.- Incrementar la seguridad de nuestra página web www.ahnbioadvanced.com (realizado) y activar la opción de venta con tarjetas de crédito en el carro de ventas online (en análisis).
- 5.- Incrementar las ventas de nuestras marcas AHN Biotechnologie y HORIBA con la incorporación de una persona que nos ayude a propagar dichas marcas en el país comenzando por Quito y sus alrededores (se frena esta opción por la pandemia del Covid19).

CONCLUSIONES

El decrecimiento fue muy negativo ya que influye en la participación futura en subastas inversas en el sector público y más poco alentador por la pandemia mundial que ya está afectándonos directamente con el incremento del 25% en el transporte desde China y la falta de dinero del gobiernos (gobiernos seccionales y entidades) lo que dificulta mantener los contratos de mantenimiento como estaban planeados el año anterior pero estamos trabajando intensamente para lograr las metas propuestas a mediano plazo en este 2020.

Vamos a realizar un recortar los gastos innecesarios para así poder tener el próximo balance lo más positivo posible si actuamos con prudencia.

Los resultados que hoy presento son producto del compromiso y arduo trabajo realizado por cada uno de los integrantes de BIOADVANCED CIA. LTDA.

Atentamente,



Pablo Santiago Palacios Bonifaz
GERENTE GENERAL

