

Quito, 26 de febrero de 2019

INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL AÑO 2018 GERENCIA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS PARA LA SALUD REPROSALUD CIA. LTDA.

Señores socios:

DR. CARLOS ALBERTO SORIA P.
DR. FRANCISCO LEON A.

Cumpliendo con los estatutos y con las obligaciones que se derivan de mi calidad de Gerente y Representante Legal de la compañía, presento a ustedes el informe de mi gestión correspondiente al año 2018, a fin de que la misma sea considerada y aprobada por ustedes.

Puedo mencionar los siguientes aspectos relevantes:

PLANTA FISICA:

A mediados de año se efectuaron arreglos en la bodega de productos controlados, los mismos que consistieron en el alisado del piso y colocación de un tanque de acero inoxidable con llave de paso para hacer más eficiente el sistema de contención de derrames. También se realizó la remodelación del jardín del comedor para que nuestros empleados cuenten con un espacio agradable para su descanso y esparcimiento. Durante el año se realizó el mantenimiento general de la planta en varias fases, las mismas que incluyeron trabajos de pintura de techos, paredes, pasos cebra, y bordillos.

El espacio físico cumple con todas las normas de seguridad industrial y Buenas Prácticas de Manufactura.

PRODUCCIÓN:

En el transcurso del año 2018 hemos continuado en la implementación de los procesos y revisión de estándares de BPM'S.

Los empleados de planta han sido capacitados en todos los procesos productivos, lo cual ha contribuido a dar fluidez en el trabajo, ya que pueden rotar fácilmente y cambiar de actividad durante la jornada laboral para evitar la fatiga por el trabajo rutinario. En el año 2018 se entregaron todos los lotes de producción solicitados en el tiempo previsto. No se registró ningún accidente.

VENTAS:

Las ventas han sido coordinadas por el Departamento de Ventas, conjuntamente con los distribuidores. Continuamos este año con la misma cartera de productos enfocados al área ganadera.

En vista de que los distribuidores no cumplieron los volúmenes de venta establecidos en los contratos y que tenemos una importante cartera vencida, se decidió realizar el cambio de distribuidores. Se contrató un distribuidor para la zona centro y faltan otros para la región costa y oriente. Al finalizar el año 2018 no se logró alcanzar las metas de ventas establecidas y hemos perdido la participación en el mercado.

En el nuevo año vamos a plantear nuevas estrategias de marketing, ventas y recuperación de cartera.

COLABORADORES:

Contamos con 11 colaboradores y continuaremos velando por su bienestar, capacitación y crecimiento personal dentro de la empresa.

El Dr. Francisco León continúa a cargo del departamento de Ventas, el Dr. Carlos Soria está a cargo del área técnica de Investigación y Desarrollo y el Dr. Fausto Rodríguez ofrece sus servicios, a tiempo completo, como técnico responsable de nuestros productos.

LEGALES:

Se ha cumplido con todas las obligaciones que determina la ley para el funcionamiento de la Compañía, IESS, SRI, Ministerio de Trabajo, Municipio de Quito, Ministerio de Ambiente, Superintendencia de Compañías, Agrocalidad, etc.

Se continúa con los procesos legales de cobranza iniciados en el año 2016 y se inició la acción de cobranza a otros tres distribuidores.

La compañía no ha incurrido en incumplimientos en materia de propiedad intelectual o derechos de autor. No tenemos ningún juicio planteado en nuestra contra. Cualquier novedad a este respecto, estaré gustoso de informar a los señores socios cuando sea necesario.

BALANCE:

El balance ha sido presentado a ustedes, para la respectiva revisión y aprobación. Como se puede observar los resultados arrojan una pérdida.

En el año 2018 la situación social, económica y política del país no tuvo cambios significativos en relación al 2017. El sector ganadero continúa experimentando una recesión, la cual incide directamente en la recuperación de cartera y en el elevado rubro de las cuentas por cobrar que se registran en el balance. Adicionalmente nos afectó el aumento en el precio de algunas materias primas importadas, en un rango entre el 10 y 15%, que ocasionó el aumento de los costos de producción. Con el cambio de distribuidores hemos perdido participación en el mercado y por consiguiente existe una importante disminución en las ventas.

Se sugiere continuar trabajando en la búsqueda de distribuidores idóneos para cubrir las zonas del país que faltan, controlar los gastos y buscar nuevos proveedores de materia prima.

Nuestra meta será mantener la calidad de nuestros productos, buen servicio al cliente, incrementar la participación en el mercado nacional y alcanzar un crecimiento en el 2019.

MISCELÁNEOS:

Mi agradecimiento a ustedes estimados socios y amigos por la confianza depositada en mi gestión, por su lealtad y su valioso aporte en las áreas a su cargo. Mi reconocimiento especial a todo el personal de planta y administrativo por el apoyo brindado. Continuemos uniendo nuestros esfuerzos para que nuestra organización siga adelante y alcance las metas propuestas para el nuevo año.

Atentamente,



Dr. Hernán Raúl del Castillo
Gerente