

INFORME DE GERENCIA

El presente informe reúne todos los aspectos importantes que la Gerencia de REACTLAB IMPORT Cía. Ltda., ha considerado fundamentales para demostrar el buen desempeño realizado de las labores encomendadas por el directorio en el 2016.

1. Aspecto Económico:

- 1.1) El año 2016 fue un año complejo en lo referente a la economía, la misma que decreció en su PIB en -2,2%, razón por la cual a inicios de año se estableció que nuestra empresa entrara solamente en negocios que sean rentables así como la revisión de procesos que refuercen este objetivo. Adicional se curdó mucho el tema de liquidez, tratando de disminuir al máximo posible el volumen de inventarios y racionaliza compras de equipos para stock. De igual manera se continuo enfocando en los procesos de gestión en el área de compras públicas, participando en el mayor porcentaje de procesos con el sector público.
- 1.2) Se mantiene la sucursal en Quito, pero no se evidencia un progreso comercial importante en volumen de ventas, más en presencia y desarrollo de marca corporativa se ha trabajado en visitas permanentes a clientes grandes y medianos, Se contrató un asesor comercial con experiencia en esta área extranjero. En la parte técnica se mantiene el ingeniero de soporte técnico y la asistente Administrativa.
- 1.3) El nivel de ventas alcanzo la cifra de USD 2'290,615.86 es decir un aumento de un 15,92%, apalancado en ventas a mercado institucional en apoyos tecnológicos por consumo de reactivos como se hizo en el año 2015. Esto incrementó nuestros activos y por ende las depreciaciones, ya que es la única forma de atacar al mercado institucional. Hemos reclasificado clientes enfocándonos en aquellos que tienen un mayor nivel de compras y rentabilidades. Con este reenfoque se produjeron buenos resultados en el 2016. Nuevamente como todos los años absolutamente todos los proveedores subieron precios internacionales lo que se tradujo en una alza de costos, pero en aras de buscar mantener y penetrar más mercado en una economía decreciente, los precios se mantuvieron, buscando enfocarse en proyectos rentables a largo plazo por medio de apoyos tecnológicos con mayor volumen y poder compensar la pérdida de margen operacional. Por todo lo anteriormente descrito, la empresa decreció en nivel de activos y se priorizo la liquidez.

- 1.4) El manejar el sistema de préstamos de equipos con las entidades públicas, y no comprar equipos en el 2016, disminuyeron los niveles de inventarios, terminando el año con un nivel de stock de inventarios en almacén a diciembre de 2016 alrededor de USD622,209 78 que representa una disminución del 13% con respecto al año anterior.
- 1.5) En lo referente a cartera se tomaron medidas estrictas en la gestión, lo cual consiguió a pesar de tener más ventas que la cartera al finalizar el año se ubique en USD 238,360.32 que representa un decremento del 38% con respecto al año inmediato anterior.
- 1.6) El total de costos y gastos para el año 2015 fue de USD2'078,759 35 generándose gastos mantenimientos de bodegas, incrementos salariales y capacitaciones a dc personal. También se incrementaron los costos por equipos en préstamo y devolución, pero que la gerencia los considera una inversión en el mercado.
- 1.7) La utilidad neta en el año 2016 después de participación a trabajadores e impuesto a la renta ascendió a USD211,856.51. La Administración General considera esta utilidad excelente, por las inversiones en equipos de apoyo tecnológico, cumpliendo con nuestro principal objetivo anual de obtener participación de mercado en especial en instituciones estatales por asunto política de salud del gobierno actual
- 1.8) Todas las líneas de equipos, consumibles y repuestos, continúan sujetos a la reforma económica, por lo que fueron gravados con salvaguardas que incrementaron sobre manera el costo de importación, razón por la cual el enfoque de venta fue mínimo y más bien se mantuvo los apoyos tecnológicos.

2. ASPECTO ADMINISTRATIVO

- 2.1) En el año 2016 hubo una estabilidad del personal alta, muy poca rotación lo cual permitió unas operaciones estables

- 2.2) La línea de quimioluminiscencia no repunto como se esperaba lo cual represento invertir más en publicidad y promoción sin ventas resultantes.
- 2.3) El nivel de satisfacción en los servicios técnicos, subió sustancialmente logrando aumentar el nivel de facturación en servicio técnico y repuesto.
- 2.4) Adicionalmente se reforzaron los controles de cartera y bodega con la finalidad de minimizar posibles deudas impagas así como faltantes y caducidades de productos

3. PLANIFICACIÓN

En este sentido el cronograma de actividades POA se han cumplido totalmente. Se prevé para el 2017 un reforzamiento de la gestión comercial de consolidación en los mercados de Quito y Guayaquil, pero específicamente en el sector de compras públicas y se prevé la contratación de un supervisor comercial y mejorar la estructura administrativa de este departamento en la matriz y sus futuras extensiones.

La planta de producción para sustitución de importaciones, no se pudo realizar debido a que la Edcc-Ep no entregó el lote en mención en el tiempo acordado y este recién fue entregado formalmente en Noviembre de 2016. Por otro lado se estima terminar de cancelar esta deuda en diciembre de 2016. Se espera continuar con este proyecto el siguiente año.

Agradezco personalmente y a nombre de todo el personal de Reactlab por la confianza depositada en nosotros y esperamos que el próximo año los resultados sean mejores y poder mantener la labor realizada hasta el momento, siempre pensando en el crecimiento de la compañía



Atentamente,
Ing. Xavier Narváes C
Gerente
REACTLAB IMPORT Cia. Ltda.