

## INFORME DE GERENCIA

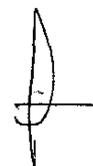
El presente informe reúne todos los aspectos importantes que la Gerencia de REACTLAB IMPORT Cía. Ltda., ha considerado fundamentales para demostrar el buen desempeño realizado de las labores encomendadas por el directorio en el 2018:

### 1. Aspecto Económico:

- 1.1) El año 2018 nuevamente inicio con una economía contraída y con un leve incremento en el gasto en salud, específicamente en los presupuestos de las áreas de Salud Publicas del 5% con respecto al año anterior. La economía ecuatoriana sufrió una significativa desaceleración con u crecimiento del 0,9% frente al 2,4% del año anterior. Sin el fuerte estímulo fiscal del 2017, la actividad económica se desacelero como consecuencia de una contracción moderada de la producción petrolera del -3,1%.

Tambien contribuyeron en estas cifras, un escenario externo con mayor volatilidad financiera y aumentos de tasas por parte de la reserva federal de los Estados Unidos, pero nuestra empresa en su segmento de salud enfrento una externalidad de detuvo el crecimiento en ventas y más bien contrajo los contratos en el área de bioquímica, ya que se mantuvo y se agudizo la catalogación de estos productos dentro del sistema de compras públicas, lo que resulto en un descenso importante de esta línea que representa casi el 32% general de las ventas totales de la compañía. Adicional se continuó cuidando mucho el tema de liquidez, tratando de disminuir al máximo posible el volumen de inventarios y racionalización de compras de equipos para stock. De igual manera se continuó enfocando en los procesos de gestión en el área de compras públicas, participando en el mayor porcentaje de procesos con el sector público en lo referente a hematología, logrando reemplazar ventas pérdidas de química por esta última.

- 1.2) Se mantiene la sucursal en Quito, pero no se evidencia un progreso comercial en volumen de ventas, más en presencia y desarrollo de marca corporativa se ha trabajado en visitas permanentes a clientes grandes y medianos. Esta sucursal solo quedo como administrativa para el asunto de recaudaciones y gestiones de logística a clientes consuetudinarios. Se decidió mantener la sucursal con la finalidad de introducir nuevas líneas nicho en el año 2019 y visitas al segmento público.



- 1.3) El nivel de ventas alcanzo la cifra de USD 2'324,626.33 es decir un incremento del 8.60% apalancado en ventas a mercado institucional en apoyos tecnológicos por consumo de reactivos de hematología y la incursión al mercado del centro del país. La eliminación de apoyos tecnológico en Química, mantiene nuestros stocks en bodega de equipos usados, pero una mejor planificación de compras permitió que el nivel de inventarios se mantenga a los mismos niveles del 2017. En lo referente a Planta y Equipos se procedió a la ampliación de las bodegas actuales a una segunda planta. 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, política que dio frutos al final en el aumento de ventas.
- 1.4) El manejar el sistema de préstamos de equipos con las entidades públicas, en especial en hematología, aunado a un control más minucioso de compras y niveles de inventario, permitió que a pesar del incremento de ventas, los inventarios se mantengan en niveles similares al año anterior, terminando el año con un nivel de stock de inventarios en almacén a diciembre de 2.018 alrededor de USD620,799.06
- 1.5) En lo referente a cartera a pesar de las medidas estrictas en la gestión de crédito y recuperación y al tener un mayor nivel de ventas en un ambiente económico complicado, incidió que la cartera se incrementara al finalizar el año y se ubique en USD 361,316.30 que representa un incremento del 21% con respecto al año inmediato anterior. Pero su composición es sana ya que la gran mayoría está entre 0 y 60 días de vencimiento.
- 1.6) El total de costos y gastos para el año 2018 fue de USD2'201,884.12 generándose gastos por mantenimientos de bodegas, incrementos salariales y capacitaciones a de personal. También se incrementaron los costos por equipos en préstamo y devolución y los repuestos que ya exigen equipo con más de 3 años de utilización, pero que la gerencia los considera una inversión en el mercado.
- 1.7) La utilidad neta en el año 2018 después de participación a trabajadores e impuesto a la renta ascendió a USD122,742.21 La Administración General considera esta



utilidad adecuada, por la situación compleja suscitada en el mercado de salud ecuatoriano.

- 1.8) Todas las líneas de equipos, consumibles y repuestos, continúan sujetos a la reforma económica igual que el 2017, 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 2018 se mantuvo la estabilidad del personal alta, muy poca rotación lo cual permitió unas operaciones estables.
- 2.2) El nivel de satisfacción en los servicios técnicos, se mantuvo constante logrando aumentar el nivel de facturación en servicio técnico y repuesto.
- 2.3) 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. PLANIFICACION

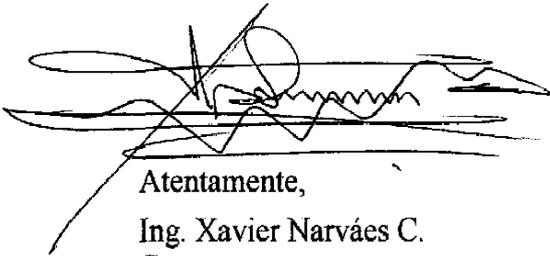
En este sentido el cronograma de actividades POA se han cumplido casi en su totalidad, pero estos nos están alineados a la estrategia general, por lo que se contrato a finales de Diciembre una consultoría con la empresa BAC Asociados para revisar la estrategia de Reactlab para los próximos 5 años. Adicionalmente se negoció la adquisición de un ERP y luego de una revisión exhaustiva, se optó por la adquisición del sistema ERP ODOO. Se prevé para el 2.019 un reforzamiento de la gestión comercial de consolidación en los mercados de Quito en mercados nichos y proveedores y una fuerte inversión en Guayaquil, y se prevé la contratación de un Gerente Comercial para atacar el segmento privado y mejorar la estructura administrativa de este departamento en la matriz y sus extensiones. De igual manera la contratación del responsable de logística y Marketing.



---

El proyecto de la planta de producción, está en stand by hasta que el gobierno defina el nuevo reglamento de fomento a las inversiones. Se deberá decidir en el siguiente año, si se lleva a cabo o no este proyecto.

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.

