

INFORME DE GERENTE

EMPRESA: **LABORATORIOS CARLON LABCARLON S.A.**
EJERCICIO FISCAL: **2015**
FECHA: **Abril 17 del 2015**
EXPEDIENTE: **146147**

Señores Socios:

En mi calidad de administrador de la Empresa Laboratorios Carlon Labcarlon S.A. pongo a su consideración el informe de las actividades de la Empresa correspondiente al ejercicio económico del año 2015.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Los objetivos de la Empresa planteados para el año 2015 se cumplieron parcialmente, debido a que no hemos contado con el stock suficiente, sin embargo las ventas se incrementaron en un 15% y como resultado de ello hemos tenido una utilidad de \$ 2.898,71, la gestión de ventas ha sido intensa pero la situación económica del país que fue complicada por la baja importante del precio del petróleo afectó en general al sector empresarial.

Se han cumplido los objetivos generales de control administrativo, planificación y ventas, sin embargo seguiremos trabajando para llegar a un nicho de mercado más amplio y de preferencia ubicar nuestros productos en Clínicas y Hospitales para tratamientos que requieren medicamentos más efectivos.

El sector farmacéutico debe cumplir con obligaciones especiales que exige la ley para la comercialización de productos medicinales; por consiguiente debe cumplir con los trámites necesarios de Registros Sanitarios, fijación de precios, permisos y otros requisitos que permitan operar en las mismas condiciones que empresas ya establecidas por lo que los gastos para cumplir con lo estipulado han sido importantes y serán amortizados de acuerdo a las normas tributarias vigentes, al respecto se observa una mejora en la eficiencia de las autoridades que controlan estos trámites y permisos lo que permite obtenerlos más rápido.

Se han registrado ya la mayoría de los productos que comercializa la Empresa, sin embargo es necesario continuar con esta inversión necesaria para cumplir con las normas que exige el Ministerio de Salud para las empresas que comercializan productos farmacéuticos.

Es importante señalar que se ha contratado a una Empresa local para la fabricación de productos con el objetivo de proveer de forma más rápida a nuestros clientes.

Hemos tomado una decisión que afectará la situación financiera de la Empresa pero que nos permitirá tener Estados Financieros reales, ésta es la provisión del deterioro de cartera y la provisión por deterioro de inventarios y pérdidas que se ha tenido desde el año 2010 en el que empezó la actividad económica de la empresa, hemos tenido medicamentos caducados y daños y roturas que no dieron de baja para no afectar los resultados que tenía el propósito de conseguir financiamiento para invertir en la producción e incrementar las ventas y por ende los resultados.

Esta provisión se amortizará en los próximos años en base a los resultados que presente la operación de la Empresa.

SITUACION ADMINISTRATIVA, LABORAL Y LEGAL:

Respecto a estos puntos se ha cumplido con las obligaciones como agentes de retención, con las declaraciones de impuestos, anexos y con las obligaciones patronales con el IESS y el Ministerio correspondiente.

La Empresa ha prescindido de los servicios de la vendedora de Quito, debido a que se ha dispuesto del dinero que le han pagado algunos clientes, alterando los recibos y entregado uno al cliente por el valor que pagó y la copia de la Empresa por un valor menor. Por este motivo no se pagó la liquidación de haberes y se procedió a descontar un porcentaje importante del valor que no fue entregado a la Empresa.

También se procedió a presentar la denuncia correspondiente ante las autoridades judiciales sobre este particular.

SITUACION FINANCIERA:

Respecto de la situación financiera puedo informar que los resultados fueron positivos debido al incremento de las ventas con respecto al año anterior generando una pequeña utilidad.

A pesar de las circunstancias negativas de la economía en general esperamos que el año 2016 sea de mejores resultados para lo cual hemos tomado varias medidas para disminuir los gastos fijos, tampoco se contratará personal de ventas y se adoptaran políticas comerciales que permitan una gestión comercial más eficiente y eficaz.

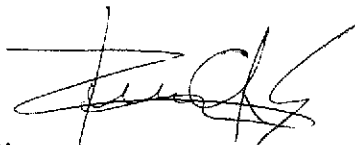
RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL:

Las recomendaciones a la Junta son las siguientes:

- Incrementar Ventas mediante un mayor conocimiento del mercado.
- Realizar una gestión de ventas más agresiva a fin de diversificar nuestra cartera de clientes.
- Diversificar nuestros productos para ampliar nuestra cobertura de mercado.
- Intensificar la gestión de cobranza para recuperar la cartera y cambiar las políticas de crédito a los clientes, especialmente a los nuevos a los que se venderá en lo posible de contado, para evitar que los créditos sean mayores a 30 días.

Agradezco la confianza depositada y reitero mi compromiso de trabajo al frente de este proyecto, que considero un aporte a la comunidad.

Atentamente,



Ricardo Alberto Santos Londoño
GERENTE GENERAL