

INFORME DE GERENTE

EMPRESA: **LABORATORIOS CARLON LABCARLON S.A.**
EJERCICIO FISCAL: **2016**
FECHA: **Abril 05 del 2017**
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 2016.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Los objetivos de la Empresa planteados para el año 2016 se cumplieron parcialmente, debido a que no hemos contado con el stock suficiente, por lo cual los ingresos de la Compañía tuvieron una importante disminución de casi el 45%, las ventas que se realizaron fue gracias a gestión local y a la apertura de una relación comercial con una Empresa de India de la que se han importado algunos productos que mejoraron la difícil situación en los dos últimos meses del año, fue necesario hacer muchos ajustes en los gastos, sin embargo no fue posible el pago puntual de sueldos, aportes la less y otras obligaciones que quedaron pendientes a la fecha de cierre como se puede observar en los Estados Financieros de la Empresa.

Como resultado de ello hemos tenido una pérdida de 52.375,47 que será amortizada en los años siguientes de acuerdo a lo dispuesto por el Régimen Tributario Interno del Ecuador.

A pesar de que la gestión de ventas ha sido intensa la falta de mercaderías para ofrecer a nuestros clientes generó una muy difícil situación económica para la Empresa, de la cual apenas se empieza a ver una mejoría.

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.

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.

De acuerdo a lo decidido con los Accionistas de la Empresa en Colombia, se han ajustado los saldos de las cuentas de Clientes, Inventarios y la deuda mantenida con la matriz en Colombia para obtener Estados Financieros reales y que nos permitan un mejor gestión financiera, pues de lo contrario no podemos acceder a ningún crédito para mejorar las posibilidades de crecimiento de la Empresa.

SITUACION ADMINISTRATIVA, LABORAL Y LEGAL:

Respecto a estos puntos se ha tratado en lo posible de cumplir 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 persona que se encargaba de la limpieza de la oficina a tiempo parcial, así como de otro local en Tumbaco con un alquiler más bajo y en el que no hay que pagar alcuota de mantenimiento lo que ha significado un importante ahorro en los gastos fijos de la Empresa.

SITUACION FINANCIERA:

Respecto de la situación financiera puedo informar que los resultados no fueron positivos debido a la disminución de casi el 45% de las ventas con relación al año anterior.

A pesar de las circunstancias negativas de la economía en general esperamos que el año 2017 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.

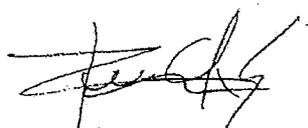
RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL:

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 60 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