

INFORME CORRESPONDIENTE AL PERIODO

DE 1 DE ENERO DE 2010 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

Señores

SOCIOS DE LABORATORIOS LEMON CIA. LTDA.

Presente.

En mi cumplimiento del mandato de la Ley de Compañías, así como del estatuto que norma nuestra vida jurídica, me permito poner a su consideración el informe de labores de la Compañía **LABORATORIOS LEMON CIA. LTDA.** Por el período de 1 de enero a 31 de Diciembre de 2010

ANTECEDENTES

Al cumplir en Octubre de este año, 25 años de vida de la Compañía, fue necesario la prórroga de plazo de duración, Reforma de Estatutos y Cesión de Participaciones de **LABORATORIOS LEMON CIA LTDA**, la misma que se prorrogó para 25 años más.

La situación económica que atraviesa nuestro país ha mejorado, y ha permitido que a nivel micro se refleje en la capacidad adquisitiva en la mayoría de ciudadanos, quienes en nuestra industria son los principales consumidores de los productos que **Laboratorios Lemon** ofrece.

Durante el año 2010 hemos luchado duramente para lograr salir adelante y mantenernos de manera competitiva en el mercado, y más aún debido al incremento de ciertos precios internacionales y nacionales tanto de las materias primas importadas y de fabricación nacional, así como de los componentes directos en la industria manufacturera, la subida de nuestros costos tales como:

- Materias primas derivadas del petróleo. (principal componente de todos nuestros productos),

Por lo expuesto anteriormente, realizamos un cuidadoso y concienzudo análisis de costos para cada uno de nuestros productos logrando bajar éstos lo que nos ha permitido en este año lograr una utilidad razonable. Cabe anotar que no hemos incrementado los precios de nuestros productos.

Para lograr aumentar las ventas, hemos logrado añadir un nuevo producto y es **CERA INGLESA, PARA PISOS FLOTANTES**, ya que la nueva tendencia es este tipo de piso, se realizó todos los trámites para lograr tener el Registro Sanitario, indispensable para poder ingresar en cualquier comisariato del país.



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

20 ABR. 2011

**OPERADOR 13
QUITO**

Se continúa con el proceso de mejoramiento continuo en lo que se refiere a los procedimientos administrativos de control y motivación al personal con el fin de buscar la satisfacción del cliente en todas las áreas de la compañía. La buena imagen de marca y el reconocido valor agregado en la calidad del producto, lograron que en algo se incrementen las ventas en Supermaxi, Santa María y otros comisariatos. Con todo ello, en el 2011 se piensa dar énfasis en las ventas, manteniendo la misma tendencia comercial con el mercado empresarial. Así continuar la operación de la Compañía para beneficio de empleados, accionistas y clientes.

Si bien la actividad esforzada de la empresa se refleja en la utilidad obtenida como resultado del año, también debo puntualizar que la acertada decisión del Gobierno, en la prohibición de productos importados ha ayudado para que la industria nacional incremente sus ventas, y se cree una cultura de consumir primero lo nuestro, por lo que la demanda de nuestros productos se incrementó también en el año 2009. Cabe anotar que también constituyó el hecho de que no incrementamos los precios de nuestros productos.

La política de minimizar costos en las diferentes áreas de la empresa con controles eficientes se ha convertido en guía permanente para las actividades de la empresa, especialmente en la administración que debe velar por la racionalización de costos en un mercado permanentemente impactado por la subida de precios de materias primas.

No ha existido rotación de personal en la empresa, nos mantenemos como un equipo de trabajo pequeño, pero de gran operatividad.

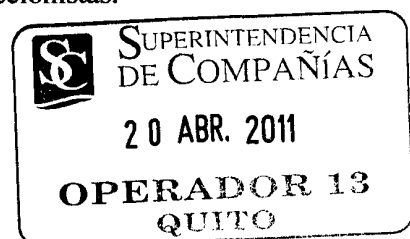
RESULTADOS FINANCIEROS

Con base en lo expuesto anteriormente, los resultados obtenidos en el ejercicio fiscal 2010 comparativamente al período 2008 son los siguientes:

	2008	2009	2010
INGRESOS	68.476.75	79.957.44	78.397.28
COSTOS Y GASTOS	64.151.52	74.578.55	76.113,06
UTILIDAD	4.325.23	5.378.89	2.284.22

Además, cabe señalar que la empresa debe afrontar mes a mes, la falta de liquidez por cuanto el plazo entre los pagos a proveedores por materias primas y los cobros a clientes crea esta situación.

Para el próximo año, si la economía lo permite, igualmente con decisiones más acertadas, obtener mejores resultados en beneficio de la empresa y sus accionistas.



Verbalmente se les informa a los socios sobre la resolución No. 08.G.DSC, de la Superintendencia de Compañías, del 20 de noviembre del 2008, referente al cronograma de implementación de NIIFs., para lo cual se requiere un plan de capacitación e implementación.

Atentamente,

Janet de Serrano
JANET MONTENEGRO DE SERRANO
GERENTE.

