

**INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA  
LABORATORIO PASCHERO LABPASCHERO CIA. LTDA.  
AL EJERCICIO CONTABLE 2016**

Laboratorio Paschero Labpaschero Cia. Ltda. fue constituida mediante Escritura Pública el 20 de mayo de 2014 e inscrita en el Registro Mercantil el 06 de junio del mismo año. Su objeto social es la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, homeopáticos, naturales y medicamentos tradicionales para uso humano, sean genéricos o de marca registrada, de venta al público en general, o reglamentada por las autoridades.

**Aspecto Societario :**

En cumplimiento de los Estatutos Sociales de la sociedad y en virtud de la Resolución emitida. Elegida como Gerente de la sociedad, presento los Estados Financieros de la Compañía Laboratorio Paschero Labpaschero Cia.Ltda. Dichos estados financieros son el resultado de las operaciones comerciales realizadas hasta la fecha indicada, así como el estado de la situación financiera de la sociedad.

**Aspecto Operativo:**

En este periodo, acorde con los objetivos estratégicos planteados se decidió realizar una reingeniería interna que como meta principal ,tendría un refuerzo en las ventas con un fuerte acaparamiento de nuevos clientes y un crecimiento sostenido.

Reto el cual nos llevó a incluir dentro de nuestra cartera de clientes a dos de las más grandes y prestigiosas cadenas a nivel nacional , Corporación La Favorita CA. y Farmaenlace Cia.Ltda. Objetivo logrado en el año 2016, un logro estratégico para la empresa ya que representa una mayor cobertura en el mercado.

Valorando a la compañía, por la experiencia e importantes resultados que hemos proporcionado a nuestros clientes.

Durante el año 2016 la empresa focalizó sus recursos financieros y administrativos en el incremento de ventas mensuales, se aplicó una estrategia de marketing arriesgada. Se estructuró una estrategia de marca para lograr una comunicación eficiente . Dicha estrategia se focalizó en la personalidad de la marca, propuesta de valor, y definición de posicionamiento, plasmado en distintos medios, tanto tradicionales y principalmente

en medios digitales en plataformas como Facebook e Instagram, brindando un plan de incentivos al cliente. Continuamos, igualmente, participando en impulsaciones, ferias y acciones promocionales.

Inversiones totalmente indispensables para mantener a la marca presente en la mente del consumidor.

Apartir del mes de junio 2016, nuevamente se retoma el proceso de renovación de Registro Sanitario de 4 productos. En este periodo se logra la Ampliación de Stock de dichos productos viajando consantemente a las instalaciones del ARCSA instituto regulador, ubicado en la ciudad de Guayaquil –Ecuador.

Permitiendo a la compañía continuar con la producción y comercialización. Sin embargo no nos deslinda de la responsabilidad de continuar con disciplina la reenovación de todos los registros sanitarios que nos competen como Laboratorio.

#### Aspectos administrativos y Financiero:

La rotación de personal para el año 2016 fue alta, las contrataciones que se hicieron a principios de año tanto en el área de ventas como para el área administrativa, cambiaron finalmente de cargo. Siendo esto un punto débil para la empresa, y así como una pérdida considerando el tiempo y la inversión en la capacitación a nuevo personal.

Sin embargo en el área de Supervisión de calidad hubo una nueva contratación con la cual se ha venido reestructurando y ajustando procesos operativos se ha logrado lo anteriormente dicho sin ningún tipo de contratiempo, se genero por varios meses un proceso intensivo para lograr avanzar con varios capítulos de las BPM ( Buenas Prácticas de Manufactura) sin embargo queda un camino largo aún, para ajustarnos a los nuevos lineamiento establecidos por el instituto regulador y lograr implementar las BPM ( Buenas Prácticas de Manufactura).

Considerando que las ventas de este año durante los primeros 7 meses fueron irregulares. Para el ejercicio del año 2017 como proyección de ventas se ha previsto alcanzar un 10 % de crecimiento en relación a la ventas de balance 2016. Siendo este un porcentaje conservador considerando y tomando en cuenta la situación financiera y económica del país. Pero con la motivación de tener resultados positivos.

Lo que representa que se va a tener que trabajar en una mayor cobertura de mercado una lograr un reestructura interna en nuestra departamento de ventas, con el fin de fortalecer nuestras estrategias comerciales.

Mi compromiso es afianzar un equipo humano sólido y establecer los procedimientos necesarios para alcanzar un eficiente trabajo en cada una de sus áreas.



Cordialmente,

**Fernanda Flores**  
**Gerente General**  
**Labpaschero Cía. Ltda.**