

---

**INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA  
LABORATORIO PASCHERO LABPASCHERO CIA. LTDA.  
AL EJERCICIO CONTABLE 2017**

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.

Los nombramientos de presidente y gerente están vigentes, puesto que se renovaron este año tal como consta en el Art. 31 del estatuto, para un período de dos años por lo tanto en plenas facultades legales como Gerente General de Laboratorio Paschero Labpaschero Cia. Ltda. desarrollo el siguiente Informe:

Aspecto Societario y de Capitales:

La empresa se suscribe inicialmente con un Capital Social de US\$1.000,00 dólares americanos que son pagados el 50% el 19 de mayo del 2014 y el 50% pagado de acuerdo a lo establecido en la escritura de constitución.

Aspecto Operativo:

Durante el año 2017 se dio acabo varias actividades acorde a nuestra meta principal el proyecto de cambio de imagen. Dicho proyecto que llevo meses planificarlo inicia su ejecución en el mes de junio 2017 y termina a finales del mes de octubre del 2017. Para la impresión de etiquetas, cajas laminadas , sellos de seguridad se analizaron costos y beneficios de nuevos materiales a utilizar. Dicho cambio de imagen fue dirigido para nuestros productos de uso tópico comercialmente conocidos como: Aesculus Paschero, Hamamelis Paschero ,y finalmente a la crema Amica Paschero. Con el fin de renovar nuestra imagen y lograr una mayor salida al mercado, así como una mayor aceptación en la mente del consumidor.



---

Pero dicho proyecto no solo se llevó a cabo por una mejor presencia de marca, también fue analizada y aprobada para facilitar procedimientos que generaban que la producción diaria del producto no pueda ser mayor, tomando en cuenta que nuestra manufactura se asemeja más a la artesanal que a una industrial. Nos vimos en la necesidad básica de cambiar empaques y cambiar nuestras presentaciones de 30 gramos en pote a un colapsil de 50 gramos para agilizar procedimientos principalmente en el área de empaque, permitiéndonos alcanzar una mayor producción en cantidades diarias y así incrementando la producción mensual sin aumentar costos fijos, y principalmente sin vernos en la necesidad de contratar más personal.

Una vez encaminado este proyecto, se logró unificar el costo unitario de todos los productos de uso tópico de Laboratorio Paschero, e incrementar en el costos unitarios el incremento de costos es mínimo pero representativo.

Se logró un incremento en el costo ya que el consumidor podrá ahora disfrutar de 20 gramos adicionales que permite esta nueva presentación de envase, así como una mejor imagen de su producto de uso diario, que le permitirá reconocer mejor al producto en percha, diferenciar un producto del otro en la comodidad su hogar, y tener una mayor facilidad al usar el producto ya que el envase lo permite.

Sin duda alguna, hasta la fecha es un reto demostrar al cliente fiel que seguimos comercializando el mismo producto con la misma fórmula, únicamente con una presentación mejorada y pensada para el consumidor.

En este período, acorde con los objetivos estratégicos planteados se decide realizar una reingeniería interna que como meta principal tendrá un refuerzo en las ventas para garantizar un punto de equilibrio que nos permita obtener utilidades y clientes satisfechos.

El reto más importante para la empresa fue lograr llegar al punto de equilibrio, ya que las ventas se vieron notoriamente afectadas por múltiples factores externos e internos. La economía nacional no se encuentra en el mejor momento, pero nombro factores internos ya que en este periodo nos vimos obligados a obtener 4 registros sanitarios en el mismo mes, a mediados del periodo 2017 nos enfrentamos a la salida del mercado del producto Rhus tox Paschero, producto el cual formó parte de nuestro catalogo de productos durante 12 años consecutivos y por nuevas leyes del instituto regulador: La Agencia Nacional de Regulacion, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). Rhustox Paschero dejó de ser uno de nuestros productos a fabricar y comercializar, dejando al mercado Ecuatoriano desabastecido de este producto por más que demostró por 12 años consecutivos ser un excelente producto que probó su

---

calidad con miles de consumidores de todas las edades. Sin efectos secundarios y lo más importante sin poner en riesgo su salud. Lamentablemente el instituto regulador por desconocimiento de parte de sus técnicos hacia principios activos que no forman parte de la CAN , tomó esta decisión.

Afectándonos directamente en ventas con un margen de pérdida, por la salida de un producto ya posicionado en el mercado. Nos vimos obligados a subir porcentaje de ventas en otros productos de la línea Paschero, para compensar y no llegar a tener una baja rotunda que se vea reflejado en ventas . A su vez el personal focalizo por varias semanas su esfuerzo y trabajo diario a este tema , obstruyendo cualquier otra actividad como se haría en una planificación común sin este tipo de contra versiones.

Aspectos administrativos:

Las ventas de la empresa durante los 8 primeros meses de operación del año 2017 tuvieron un comportamiento anormal, como se refleja en el resultado del ejercicio.

Para el ejercicio del año 2018, como proyección de ventas se ha previsto alcanzar un 15 % de crecimiento en relación a las ventas del balance 2017, esto se conseguirá mediante la implementación del alza en los costos unitarios , potenciando y subiendo el volumen de compra de nuestras cadenas de farmacias reconocidas con las que actualmente trabajamos. Como lo conseguiremos, pues a través de fuertes visitas a médicos para incrementar el conocimiento sobre el producto en el mercado, redirigiendo a pacientes a nuestros potenciales puntos de venta subiendo volúmenes de compra de dichas cadenas.

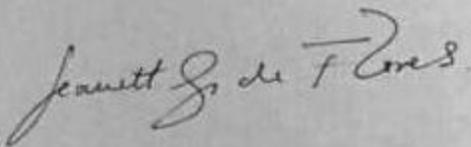
Siendo este 15% un porcentaje pensado de acuerdo a la situación económica actual, pero con la motivación de tener resultados positivos para a la empresa.

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

Adjunto los informes financieros para su evaluación y análisis.

Quito, 28 de Marzo de 2018

Cordialmente,

  
Dra. Jeanett Galarza

*Gerente General*

*Labpaschero Cia. Ltda.*