INFORME DE LABORES A LOS SOCIOS DE LAB-NYSE CÍA LTDA. EJERCICIO 2011

A finales del 2010 se presentaron varios problemas de carácter administrativo que nos obligaron a realizar algunos ajustes hacia lo interior; y fueron también la causa de que muchos de los planes de expansión, previstos para el 2011, se vieran retardados. La prestación del contador contratado por servicios, resultó un fracaso, que condujo incluso a detectar un fraude que realizaba la asistente contable, asunto sobre el cual, se tomaron las medidas respectivas y se interpuso la demanda correspondiente. Como este problema se detectó al final de año, debimos procurar concluir con el mismo profesional y conseguir una nueva persona que tomara a cargo en fechas complicadas como diciembre.

Otro inconveniente que coincidió el 2011 fue el vencimiento de los registros sanitarios de las líneas principales como Pulvapies y Piretron. Esto ocasionó bajas importantes en las ventas, como fue no poder despachar casi 3 meses a Almacenes Tía, y desde Octubre haber tenido que retirar de percha Piretron y Pulvapies Plus que no pudieron reingresarse durante el 2011, por demoras en los trámites, por nuevas disposiciones emitidas por el INH. Aprovechamos la oportunidad para iniciar con un plan programado de renovación de imagen de ambas líneas que en el segundo trimestre del 2012 se harán posiblemente visibles.

AREA COMERCIAL

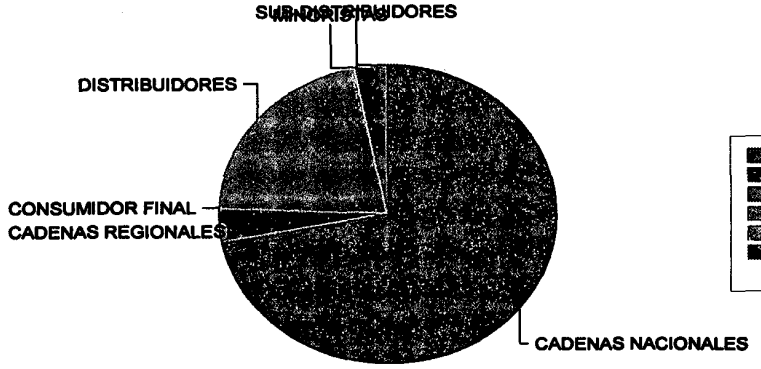
Las ventas netas del año fueron de $588.354, siendo el promedio mensual $49,000 con las conocidas variaciones sesionales. Nuestra cartera es relativamente sana, así que los cobros en igual período se mantuvieron en promedio en $48,000 por mes. Las ventas se vieron disminuidas por el retiro de percha de algunos de nuestros productos debido al vencimiento de registros sanitarios.

Del análisis de nuestras ventas por clase de clientes, se observa que las cadenas nacionales representan el 72% de nuestras ventas. Se hicieron contactos para que DIFARE también nos distribuya el Pulvapies en sus cadenas: Cruz Azul y Pharmacys, sin embargo, por el tema de vencimiento de los registros, debió posponerse, siendo este canal muy importante debido a que se trata de más de 700 puntos de venta a nivel nacional y que siendo de la categoría cadena nacional, el porcentaje se incrementará notoriamente.

Con TIA se cerró nuevamente un convenio lo que permitió crecer en esta cadena, además hemos participado en varias promociones con combos y además con el TOUR PULVAPIES EN OCTUBRE Y NOVIEMBRE. Sin embargo no se vendió durante los meses de mayo a agosto debido a que no había registro sanitario de PULVAPIES; esto ocasionó que en este año no exista un incremento en la cadena.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
31 MAYO 2012
OPERADOR 10
QUITO

VENTA NETA USD / CLASE CLIENTE



CADENAS NACIONALES	71.9%
CADENAS REGIONALES	3.6%
CONSUMIDOR FINAL	0.1%
DISTRIBUIDORES	20.9%
MINORISTAS	0.4%
SUB-DISTRIBUIDORES	3.1%
Total:	100.0%

Con Fybeca participamos en descuentos puntuales mensuales y también en la revista en los meses que se ofrecían las promociones. Se procuró realizar un cumplimiento en entregas para mejorar la puntuación como proveedor.

Lamentablemente con Mi comisariato no hemos realizado ningún evento. Ni siquiera aceptaron la propuesta de otorgarles un descuento adicional en la línea Piretron para su reingreso con la nueva presentación, lo que significo la descodificación del mismo.

En cuanto a canales convencionales, Plus Brand dejó la distribución de nuestra línea, pero encontramos FC Distribuciones que los relevó casi enseguida y con ventajas. En agosto ingresa Sumelab como cadena regional.

ÁREA DE OPERACIONES

Al iniciar este año, la gestión del área de operaciones le fue encargada a otro funcionario quien se ha desempeñado bastante bien en su nueva función. Las cantidades fabricadas el 2011 fueron:

TALCO DEO 75 G	54,246
TALCO DEO 150 G	80,866
TALCO DEO 300 G	31,584
TALCO PLUS 100 G	1,008
TALCO PLUS 200	6,168
SPRAY DEO 100 ML	45,403
SPRAY DEO 200 ML	87,553
SPRAY PLUS 100 ML	12,720
SPRAY PLUS 200 ML	13,488
COMBO 4	7,032
PIRETRON 750 SPRAY	10,043
PIRETRON 750 TAPA	5,652

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
31 MAYO 2012
OPERADOR 10
QUITO

Por servicio de fabricación de las anteriores unidades se cancelaron $42,700 a nuestro maquilador Engineer Group, habiéndose mantenido durante todo el año costos constantes de esta prestación.

El total de compras de insumos del año fue: $84,157 en materia prima y $88,668 en material de empaque. No se registraron incrementos significativos en los insumos.

AREA ADMINISTRATIVA

En Noviembre 2011, renunció la contadora Sra. Luisa Salgado, con lo cual nos vimos forzados, justo antes de fin de año, a suplir esa vacante esta vez con los servicios tercerizados de una empresa externa para la implementación de las NIIFs y un profesional externo para el outsourcing contable.

Respecto a renovación de permisos sanitarios ante el I.N.H. se encargó los trámites al Estudio Jurídico Bustamente & Bustamente para Pulvapies Deo y Pitretron. En lo pertinente a Pulvapies Medicado, está en estudio una reformulación del producto y se está consiguiendo un laboratorio farmacéutico que lo produzca.

El Dr Miguel Cantos se encuentra a cargo de los asuntos legales de la empresa y a quien además se ha encargado los cobros judiciales contra Ivonne Velastegui y Carlos Córdoba. Además, se encuentra en estudio la conversión de la compañía en sociedad anónima.

La cartera de NYSE es bastante sana, no se registran retrasos significativos en los pagos.

En cuanto a los resultados, por recomendación del nuevo contador, se hicieron algunos ajustes que debieron ser asumidos como gasto no deducible, y que lamentablemente no se había hecho en los años anteriores correspondientes, donde no hubieran tenido ese impacto. En realidad la empresa tiene un buen margen de rentabilidad de manera que la utilidad reflejada en balances, se debe precisamente a dichos ajustes.

En lo demás, la empresa se encuentra al día en el cumplimiento de todas sus obligaciones patronales, fiscales y financieras. El sistema contable está plenamente preparado para implementar las NIIFs durante el 2012 y provee un nivel alto de información a todas las áreas operativas, manteniendo un inventario costeado en línea, así como la facturación y cobranzas al día.

Quito, 29 de Marzo 2012

Atentamente,

Ing. Marco Crespo
Presidente Ejecutivo

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
31 MAYO 2012
OPERADOR 10
QUITO