

INFORME DE LABORES A LOS ACCIONISTAS DE LAB-NYSE S.A.

Estimado accionistas, el 2013 fue, pese a los muchos problemas de abastecimiento a los que me referiré luego, un buen año para la empresa. Pese al tiempo que tomó, finalmente se pudieron aprobar los nuevos registros sanitarios de la línea medicada. También, porque los resultados de este año no se vieron afectados por las NIIF.

1) PRODUCCIÓN

Tomamos la decisión a inicios de año de buscar nuevos socios de maquila de nuestra línea. Para la línea medicada encontramos en el laboratorio Ginsberg un buen socio estratégico, que nos ha apoyado incluso en la obtención de los registros sanitarios; y para el 2014 empezará con la fabricación de esta nueva línea. Sin embargo, para nuestra tradicional línea de negocio que es y ha sido el PULVAPIES Deo, optamos a mediados de año utilizar los servicios de maquila de Laboratorios René Chardón, quienes pese a su aparente infraestructura, extensa línea de productos propios y supuesta experiencia en brindar servicios a terceros, resultó en una calamitosa experiencia y enormes daños causados por falta de abastecimiento y graves problemas de calidad en envases fabricados por su empresa hermana, Seinpack, con quienes ahora mismo, estamos en litigios legales. Habíamos fincado esperanzas de crecimiento con un buen aliado estratégico en nuestros objetivos de ampliación de línea del segmento cosmético de cuidado de pies que nos es característico con una marca que tiene 50 años de presencia en el mercado. Sin embargo, en vez de adelantar retrocedimos, nuestras ventas el 2013 pudieron haber crecido al menos un 10% más de lo registrado al 31 de Diciembre; y que decir del 2014 donde desde Enero a Marzo tenemos registradas ventas perdidas que superan ya sobre los \$115,000 como secuela de los problemas antes anotados.

2) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE

Durante este año, se ha seguido consolidando los procedimientos internos y delimitación de funciones. También, se ha depurado la información en nuestro sistema informático y se han podido estandarizar informes de gestión, con los cuales, en forma periódica, las gerencias de área han podido informar de sus actividades, así como proyectar las acciones siguientes.

3) SITUACIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los estados financieros y de resultados que presentamos para consideración de la junta se encuentran debidamente justificados en documentos y asientos contables. En su gran mayoría responden a transacciones en línea realizados durante todo el año en los respectivos módulos del ERP que se encuentra implementado en la compañía. Al igual que al año precedente, en forma remota se imprimen las facturas en la bodega tercerizada y se hace la contabilización en línea.

Nuestra cartera de clientes es confiable, ya que más del 80% de nuestras ventas se realiza a grandes cadenas. Seguimos con el cobro judicial

acumulado de años anteriores que sigue el lento proceso de la justicia ordinaria.

El total del activo corriente subió en un 4.19% respecto del 2012, mientras que el no activo corriente, que comprende los activos fijos y diferidos subió en 35.85%. Por el lado del pasivo, las obligaciones tributarias y patronales se mantienen al día y se procura cancelar a los proveedores con puntualidad, administrando el flujo de caja responsablemente. Este, lamentablemente, en los últimos meses del año, se ha visto presionado por la falta de producto causado por la empresa maquiladora, que ciertamente nos ha impactado en ventas perdidas y liquidez en caja. Aun así, el pasivo corriente se disminuyó en un 13% y el no corriente en 16%. Del pasivo no corriente, el 48% corresponden a préstamos de socios sin plazo de devolución condicionado y provisiones por jubilación patronal el 34%, que igualmente son erogaciones en el largo plazo, siendo que el 18% restante corresponde a préstamos con instituciones financieras con vencimientos futuros.

El patrimonio neto se incrementó en 59%, de los cuales el resultado neto del ejercicio representa casi el 8% de las ventas netas, luego de impuestos y participación a empleados, que con respecto al ejercicio anterior ha subido en 4 puntos.

Las ventas netas el 2013, a pesar de los problemas tantas veces anotados, se incrementaron en un 14% con respecto al ejercicio anterior. Así también, el costo de ventas mejoró del 38.51% al 33.42%. Sin embargo, los gastos operacionales, entre gastos de comercialización y los fijos suman casi 52%, que si bien está dentro de lo planificado, permitiría con un incremento de ventas fácilmente loguable, la ampliación de los beneficios.

4) SITUACION LEGAL

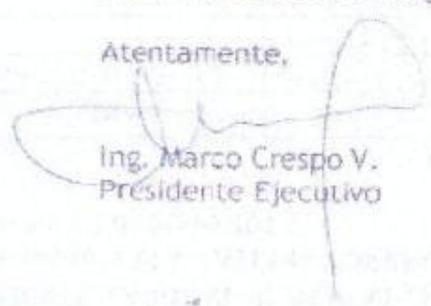
Finalmente en Mayo concluyó el proceso de transformación de la compañía a Sociedad Anónima. Así también, finalmente entre Sep a Oct 2013, se aprobaron los nuevos registros sanitarios de la línea medicada Pulvaterb crema antimicótica, Pulvapies Taico Medicado, Pulvapies Spray Medicado, con lo cual en los primeros meses del 2014 podremos salir con esta línea al mercado y crecer importantemente nuestras ventas.

5) SITUACION COMERCIAL

Las ventas se incrementaron en un 14% respecto al ejercicio anterior, donde prevalecen las grandes cadenas como nuestros principales clientes.

Este crecimiento se debe fundamentalmente a la codificación de nuestra línea en las farmacias de las cadenas Cruz Azul y Pharmacys. Solamente a finales de año finalmente se consiguió entrar también en las Medicity.

Atentamente,


Ing. Marco Crespo V.
Presidente Ejecutivo