

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

Estimados accionistas, cerramos el 2015 con un crecimiento en ventas importante del 66%, debido a la consolidación de los canales de ventas y también al lanzamiento de la nueva familia medicada.

1) PRODUCCIÓN

Pudimos estabilizar la producción con un nuevo aliado estratégico en maquila de talco y spray Pulvapies. Sin embargo, seguimos buscando alternativas para fabricar Pulvaterb, así como ampliar el portafolio de productos de dicha marca.

2) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE

En los aspectos tributario y patronal, hemos estado siempre al día, también gracias al flujo ampliado por el incremento de ventas y una buena gestión de cobranzas. Nuestra operación, al igual que en los años precedentes, sigue haciéndose a través de operadores logísticos tanto en almacenamiento como en distribución.

3) SITUACIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los estados financieros y de resultados que presentamos para consideración de la junta se encuentran justificados en documentos físicos y asientos contables siguiendo la normativa vigente.

Nuestra cartera de clientes es confiable, más del 80% de nuestras ventas se realiza a cadenas nacionales. La cartera en cobro judicial, sigue el lento trámite de la justicia ordinaria y durante el 2015, no tuvo variaciones.

El total del activo corriente subió en un 6% respecto del 2014, mientras que el no activo corriente, bajó en 22%. Es importante señalar la buena gestión de compras y manejo de producción, por la cual, pese al incremento considerable en las ventas, los inventarios en 10% frente al año anterior. Por el lado del pasivo, las obligaciones tributarias y patronales se mantienen al día. Los proveedores se pagan con puntualidad, administrando el flujo de caja responsablemente. Gracias a la mejora de ventas, el flujo de caja se mantuvo siempre positivo; y, el pasivo corriente, solamente aumentó con respecto al 2014 en apenas 13%, justificados en el incremento de compras y la mejora en condiciones de crédito con proveedores.

El patrimonio neto en este ejercicio, se disminuyó en 15%, debido a que por primera vez se pudo hacer un pago de dividendos a los accionistas. El resultado neto del ejercicio representa el 11% de las ventas, luego de impuestos y participación a empleados, fundamentados principalmente en el incremento de los costos de comercialización en que se debió incurrir.

Las ventas netas el 2015, se incrementaron en 66%, mientras el costo de ventas regresó a los niveles históricos.

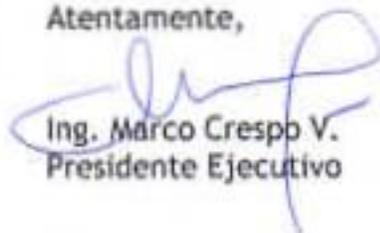
4) SITUACIÓN COMERCIAL

Las ventas se desarrollaron como esperado, en las principales cadenas nacionales, que aún tienen el peso más importante; sin embargo, se abrieron en el 2015 algunos nuevos canales de distribución. También, el personal de ventas enfocó mucho de su esfuerzo en la codificación de la nueva línea medicada, misma que en el 2015, apenas tuvo un impacto del 9%, debido a las demoras en su codificación. Es de esperarse que el 2016, la participación de esta línea suba a al menos 14% del total de ventas.



Las ventas promedio mes estuvieron sobre los 80mil con las típicas fluctuaciones del mercado. Las expectativas para el 2016, no auguran un crecimiento mayor por la situación general de la economía del país.

Atentamente,


Ing. Marco Crespo V.
Presidente Ejecutivo