

INFORME DE LABORES A LOS SOCIOS DE LAB-NYSE CÍA LTDA. EJERCICIO 2008

El ejercicio económico del 2008 inició con buenas perspectivas de crecimiento, donde teníamos previsto ampliar nuestra red de distribución y crecer, al menos horizontalmente, nuestra oferta de productos; toda vez que el 2007 fue un año de consolidación del nuevo modelo de empresa, donde nos debimos concentrar en el mutuo aprendizaje junto con nuestros prestadores de servicios; donde fue necesaria la adaptación de los sistemas informáticos y de apoyo; y también, el acostumbamiento de nuestro personal y el de nuestros clientes a los nuevos manejos operativos y documentales de estos procesos.

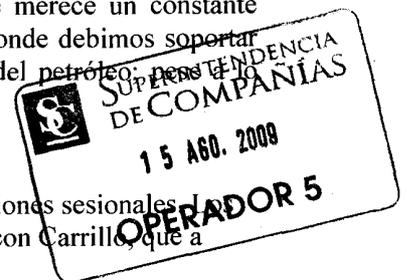
Sin embargo, a inicios de año se presentó un serio inconveniente con el distribuidor Ivonne Velasteguí (Vinicio Carrillo), quien dejó de atender sus compromisos de pago; y más bien, presentó un trámite arbitral ante la Cámara de Comercio de Quito, alegando que la empresa le estaría adeudando un diferencial de descuento ofrecido mediante contrato suscrito allá en 1997. Presentamos todas las pruebas de descargo en el proceso con la CCQ habiendo obtenido finalmente hace pocas semanas un laudo favorable a Lab-NYSE. No obstante, el proceso de cobro judicial por 55 mil y pico dólares, que se le sigue a la esposa de Carrillo, a cuyo nombre se emitieron las facturas impagas, está en el lento curso de la justicia ordinaria.

La falta de ingresos de esta importante cartera que representaba el distribuidor saliente, ocasionó a NYSE muchos problemas de liquidez, que impidieron la realización de los planes de expansión de línea, porque se debió priorizar la atención oportuna a los proveedores, para asegurar al menos el mercado de las líneas existentes. Para ello, se debió recurrir a permanentes operaciones de descuento de nuestra cartera de Supermaxi, que es con el único cliente con que tenemos abierto este ágil mecanismo con Produbanco. Además, debimos emprender de inmediato en suplir el espacio comercial que este distribuidor ocupaba, en la atención tanto, de las cadenas regionales de Comisariatos de la Fuerzas Armadas, Magda Espinosa y Mega Santa María; así como también de las cadenas nacionales FYBECA y SANA SANA y demás mercado minorista que atendía Carrillo en la provincia. Conseguimos interesar a Multimarkas (Carlos Córdoba), quien pudo inmediatamente recodificar nuestros productos en las cadenas regionales, así como atender al resto del mercado minorista en Pichincha. Dentro de la política establecida, cual es de atender directamente las cadenas nacionales, pudimos rápidamente empezar a servir directamente a FYBECA/SANA SANA.

En el informe, más adelante, se abordarán los detalles de cada área operativa con más detalle. No obstante, en términos generales resta indicar que el 2008 fue un año en que finalmente pudimos concluir el proceso de ajustes paulatinos de precios iniciado desde el 2007, lo cual pudo recién ser concluido a partir de Junio pasado, cuando finalmente, como es lamentable pero real que suceda, Supermaxi aceptó la nueva lista. Ciertamente, el área más sensible y que merece un constante monitoreo, negociación y hasta puja es la de abastecimientos (operativa), donde debimos soportar importantes incrementos de costos de insumos, cuando el alza del precio del petróleo, que a

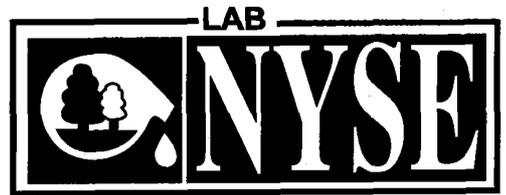
AREA COMERCIAL

El promedio de ventas netas fue de \$38,684 por mes con las conocidas variaciones sesonales, los cobros sin embargo, se vieron desfasados por el problema sucitado en Enero con Carrillo, que a Mayo se tiende a normalizar.

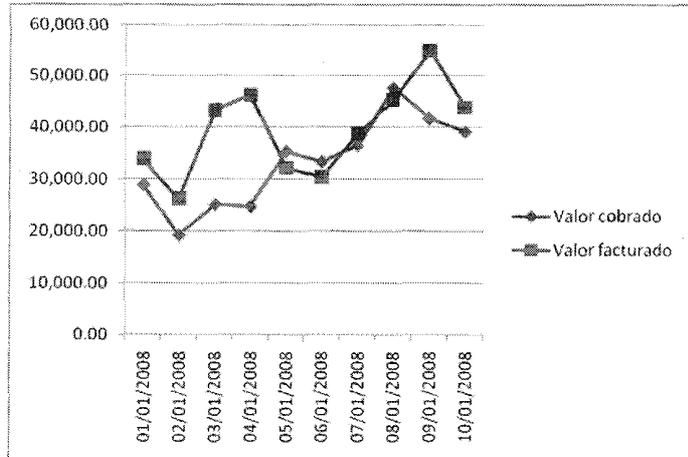


LAB NYSE

Av Colón 829 y Almirante
Torres
Tel/Fax
Email



Fecha	Valor cobrado	Valor facturado
01/31/2008	28,970.96	33,851.69
02/28/2008	19,336.45	26,278.82
03/31/2008	25,224.18	43,243.32
04/30/2008	24,827.73	46,143.12
05/30/2008	35,340.68	32,268.21
06/30/2008	33,443.75	30,495.65
07/31/2008	36,463.06	38,817.39
08/31/2008	47,533.26	45,229.31
09/30/2008	41,620.18	54,957.08
10/30/2008	39,106.86	43,821.49
11/30/2008	42,856.32	40,259.64
12/31/2008	41,440.66	28,842.47



416,164.09 464,208.19
 Promedio 34,680.34 **38,684.02**

El canal convencional, fue incrementado y se sectorizó la distribución de productos con los siguientes distribuidores y sus zonas:

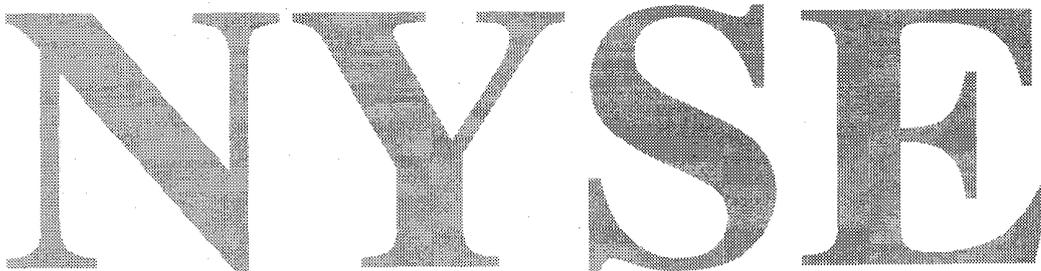
- Carlos Yépez (Tulcán, Imbabura)
- Carlos Córdova (Pichincha)
- Aldemar Herrera (Pichincha)
- Modesto Casajoana (Azuay, Azoguez, Zamora, Loja)
- Dipaso (Guayaquil, Los Ríos.. Manabí)
- Codelitesa (Tungurahua, Cotopaxi, Bolívar, Pastaza, M.Santiago, Sto. Domingo)

En cuanto a la comercialización directa con cadenas nacionales, se incremento la cadena Farcomed y Econofarm desde enero 2008; con la línea Pulvapies. No fue posible todavía negociar con Difare para estar presentes en las farmacias Pharmacy and Cruz Azul de esta cadena.

Se realizó un catálogo de productos, como material de apoyo al canal tradicional y se realiza la capacitación a los nuevos distribuidores y vendedores.

Por falta de ciertos insumos se notó cierta irregularidad en la provisión de Piretron, Brilsol, y Talco Plus durante el 2008, lo cual significó una pérdida de oportunidades de venta.

En cuanto a actividades comerciales puntuales, con Supermaxi, nos vimos obligados a conceder un descuento adicional del 2% por la referencia de precios de percha de la cadena regional Santa María; y en el caso de Dipaso, ofrecer por tiempo limitado una bonificación de 10 más uno para su ingreso al canal. El ingreso del Piretron en Econofarm y Farcomed, no fue aprobado por estar lleno el segmento. Se deberá intentar en abril del 2009. No se ha logrado tampoco el ingreso de Piretron en TIA. No se ha realizado ningún tipo de publicidad en este año, por los indicados problemas de liquidez, sin embargo se ha iniciado la creación de la pagina web.



Av Colón 829 y Almirante
 Torre
 Quito
 Tel/Fax
 Email



ÁREA DE OPERACIONES

Al iniciar este año, la gestión del área de operaciones se centró en dos aspectos fundamentales:

- a) mantener los precios y negociaciones logradas con todos nuestros proveedores en el 2007; y
- b) mejorar y perfeccionar la relación comercial y operativa con nuestros prestadores de servicio.

Iniciamos este año con serios problemas de incremento en el costo de casi todas las materias primas que en un 70% son importadas.

- 1.1 Envases, válvulas, se han visto seriamente afectados por la inestabilidad del precio petróleo a nivel mundial. Incremento del 8%.
- 1.2 Escasez de alcohol de producción nacional, que durante el primer semestre fue exportado masivamente a Colombia. Escasez de talco cosmético, proveniente de la China. (OLIMPIADAS). Todo esto incrementó el precio de estos dos insumos, los más importantes en nuestra producción.
- 1.3 Firmamos convenio por 2 años con un nuevo proveedor de etiquetas, SISMODE, con quién tenemos un ahorro promedio del 5%, en la compra trimestral del paquete de etiquetas, y con perspectiva de desarrollar un nuevo proyecto que traería consigo ahorros significativos en costos de producción (In-Mold Labeling)
- 1.4 Diseño y fabricación de los nuevos moldes de Pulvapiés Spray, envases que estamos utilizando desde noviembre. Los nuevos moldes de Piretron Emulsión y talquera Familiar, están proyectados tenerlos listos para el primer semestre del 2009.

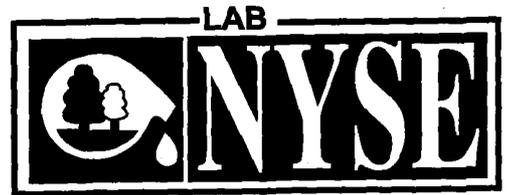
COMPARATIVO DE COSTOS DE ALGUNOS INSUMOS

Item	Descripción	Cto Anterior	Cto Actual	%
ACI-UN001	ACIDO UNDECILENICO	\$ 14.85	\$ 17.07	14.95
ALC-MP002	ALCOHOL POTABLE	\$ 1.25	\$ 1.18	-5.60
CAJ-P1PS1	CAJA P1 PULPAVIES SPRAY 100	\$ 0.21	\$ 0.25	19.05
ENV-PI004	ENVASE PIRETRON 400ML HOJALATA	\$ 445.00	\$ 511.00	14.83
ENV-SB001	ENVASES SPRAY 100ML BLANCO	\$ 65.00	\$ 70.20	8.00
FOR-MP002	FORMULA 512B	\$ 42.10	\$ 25.80	38.72
TAL-MP002	TALCO USP	\$ 0.25	\$ 0.40	60.00
TAL-PU002	TALQUERA PULVAPIES 200 BLANCA	\$ 96.00	\$ 103.68	8.00
VAL-PB003	VALVULAS N24-415	\$ 165.00	\$ 190.00	15.15

LAB.

NYSE

Av Colón 829 y Almirante
 Torre
 Q
 Tel/Fax
 Email



En cuanto a nuestros prestadores de servicio, con Flexnet, la relación se va consolidando de manera satisfactoria. Hemos logrado estabilizar completamente el tema operativo de distribución, complementando este trabajo con una nueva escala de precios en el servicio logístico, con una tarifa realmente competitiva a nivel nacional. La misma entró en vigencia desde el mes de marzo de 2008.

Un nuevo contrato de servicios de fabricación y llenado se firmó el 30 de agosto con la empresa PROINDUSQUIM S.A., que empezó la fabricación a mediados de septiembre pasado. Con ellos tenemos un ahorro del 8% en relación a los anteriores prestadores con quienes nos vimos forzados a terminar la relación por serios inconvenientes operativos y cambios constantes en las tarifas.

AREA ADMINISTRATIVA

En Noviembre 2007, renunció la anterior contadora Sra. Luisa Salgado, con lo cual nos vimos forzados, justo antes de fin de año, a suplir esa vacante esta vez con una profesional de tiempo completo, quien a su vez, por razones personales, debió dejar el cargo en junio de este año. En esa fecha, se contrató a un nuevo profesional a quien le ha tomado su tiempo aprender del sistema, no obstante el grueso de la información se la maneja en ventas y operaciones con total solvencia, por lo cual se cuenta con información siempre al día. NYSE está al día con todas las obligaciones tanto fiscales como patronales, y se mantienen inventarios valorados en forma permanente, costos reales de producción y todo el soporte documental y transaccional con que cuenta el sistema informático Sage PFW que utilizamos.

En Agosto pasado se vendió el anterior vehículo Nissan de la empresa, y se adquirió una camioneta Fiat Fiorino. La misma fue escogida por ser una camioneta económica y pequeña, que se adapta a nuestras necesidades actuales. La camioneta Nissan se vendió debido a que su uso de más de 3 años, demandaban mantenimientos cada vez más costosos. Por otro lado ahora tenemos una camioneta furgonada, que nos proporciona mayor seguridad al momento de trasladar nuestros insumos. El consumo de combustible de este vehículo es notablemente más bajo en relación a la camioneta que tenía antes la empresa. La operación de crédito, lamentablemente, no se la pudo aprobar como empresa, por los consabidos problemas de representación, por lo cual se debió hacer una operación a nombre personal con Banco Amazonas. El valor del vehículo fue de \$12,949.44, se pagó \$3,884.83 de cuota inicial; y se pagan aprox. \$406 mensuales por 36 meses, incluyendo en este costo, tanto los dispositivos de seguridad, como el seguro del vehículo por todo el plazo financiado. La camioneta Nissan, se la vendió de contado a \$8,000.

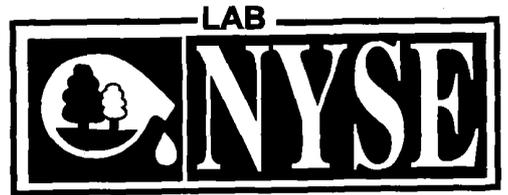
Respecto a renovación de permisos sanitarios, permiso de funcionamiento ante el M.S.P. están en proceso y su trámite se ha visto relegado en procura de que se concluya el asunto legal de la sucesión del Sr. Teodoro Crespo.

La Dra. Raquel Maza, se encuentra a cargo de los cobros judiciales, tanto de antigua data; como del problema surgido con la negativa de pago de parte de Ivonne Velastegui (Vinicio Carrillo) en Enero 2008. Además, ella ha estado a cargo de los asuntos generales de la empresa, revisión de contratos, trámites, certificaciones, etc; así como la inscripción del testamento de Teodoro Crespo.

Es urgente regularizar la situación jurídica de la empresa, con la renovación de los nombramientos de sus administradores, de manera de poder avanzar en los trámites legales, especialmente con la dirección de higiene, tanto en procura del permiso de funcionamiento como de la obtención de las renovaciones y nuevos de los permisos sanitarios en espera de tener representación legal vigente para tramitarlas.

LAB
NYSE

17 SEPT 2008
Av Colón 829 y Alm
Torre
Qu
Tel/Fax
Email



Con Produbanco, gracias a la buena relación que mantiene esta presidencia desde hace muchos años, se han podido sortear hasta aquí regulaciones internas que impiden realizar operaciones con nombramientos vencidos más allá de 90 días. Por el problema de iliquidez surgido por la falta de pago de \$55,000 de parte de Carrillo, así como el incremento de ventas, que demanda mayor capital, hemos debido vivir este año a base de sobregiros y descuento (factoring) permanente de la cartera de Supermaxi.



Ing. Marco Crespo
Presidente Ejecutivo

17/03/2000

LAB.
NYSE

Av Colón 829 y Alm
Torre
Qu
Tel/Fax
Email