

N E M A L A B S. A.

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL AÑO 2011

Machala, a 28 de Marzo del 2012
Señores
Presidente y Accionistas de NEMALAB S.A.
Presente

Estimados Señores:

Señores accionistas, en mi calidad de Gerente General de NEMALAB S.A., me permito poner a vuestra consideración el Informe de Labores como Gerente General de NEMALAB S.A. En el ejercicio económico-financiero que terminó el 31 de diciembre del año 2011.

Considerando que la manera de mejorar la situación económica financiera de una empresa es gestionando el incremento de los ingresos, y además, revisando los Gastos de Ventas de los años anteriores, se ha decidido mantener la misma campaña publicitaria, Los Ingresos Operacionales del año 2011 disminuyeron en USD. 21.110,32 que representa el 13.24% con relación al año inmediato anterior, por efecto de la crisis bananera que se empezó a vivir a finales del año 2011. Cabe indicar que también se logro realizar una disminución en los costos y los gastos del periodo logrando así disminuir en USD. 27.893,33 que representa un 18.03% en relación al año 2010.

En el año 2011, el índice de Liquidez fue de 2,95 con 1,02 puntos mayor que el año anterior que fue de 1,93, esto permitió mejorar el Capital de Trabajo, el mismo que de USD. 37.002,09 pasó a USD. 55.966,89 aumentándose en un 51,25%. El PATRIMONIO NETO se incrementó de USD: 61.837,79 del año anterior a USD. 69.538,68, es decir en un 12,45%. La Solidez de la empresa en el año 2011 fue de 2,12 que significa que cuenta con dos dólares y doce centavos para cubrir un dólar que adeuda la empresa.

POLÍTICAS DE COMPRA:

Se ha continuado con la misma política de compras que se implantó en años anteriores, consistente en adquirir materiales tomando en cuenta siempre la calidad para que los análisis que realice la Empresa sean garantizadas y de precios módicos, sobre todo para los Clientes que constituyen Empresas Relacionadas.

POLÍTICAS DE VENTAS:

En el período que estoy informando, como política de ventas se estableció los CLIENTES VIP a quienes se les da un trato preferencial realizándoles un descuento de 5 % sobre el monto de las ventas, se les otorga crédito por 30 días plazo y se les recibe las muestras para que ingresen inmediatamente al proceso de análisis. La clasificación de los Clientes VIP las

realizo personalmente tomando en cuenta las referencias según el historial del comportamiento con nuestra empresa y de personas naturales o jurídicas comerciales e industriales. De las políticas aplicadas se sigue manteniendo un resultado positivo en los ingresos operaciones, al que ya nos referimos en líneas anteriores. Para los Clientes que no pertenecen al Grupo de los VIP, se continúa solicitando el pago total al momento de recibir las muestras y por consiguiente la orden del Cliente para que se le practique el tipo de análisis que solicita, como en los últimos años, TAMBIÉN, con muy buenos resultados.

DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

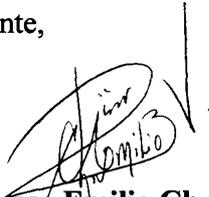
En líneas anteriores ya indiqué que el Capital de Trabajo aumento en USD. 18.968,80 que representa el 51,25% con relación al año inmediato anterior.

El personal de la Empresa se encuentra al día en sus pagos de sueldos, beneficios y prestaciones sociales de Ley.

Las políticas que Uds. señores accionistas han establecido han sido cumplidas y llevado esa conducta de la mejor forma posible; obteniendo los mejores resultados.

Los Anexos que acompañan a los Estados Financieros contienen información detallada de los resultados aquí expresados y para cualquier inquietud, estaré prestó a dar mayor información. Aprovecho la oportunidad para expresar los debidos agradecimientos por la confianza depositada en mi persona en la administración de esta empresa.

Atentamente,



Ing. César Emilio Chavez Velasco
GERENTE GENERAL DE NEMALAB S.A.

α