

# N E M A L A B S. A.

## INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL AÑO 2009

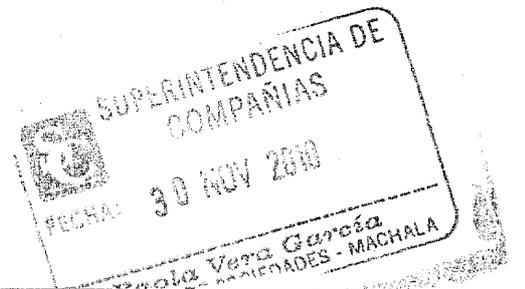
Machala, a 11 de Abril 2010

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 2009.

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 pudo observar que no se había incurrido en este tipo de egresos de resultados, se sacó como conclusión que era necesario emprender en una campaña de publicidad y en distintos eventos de promoción de los servicios que ofrece NEMALAB S.A., llegando a una inversión en este rubro de publicidad de USD. 11.413,20, con magníficos resultados que repercutieron en el incremento de los Ingresos Operacionales por USD. 168.809,51 que comparados con el ejercicio inmediato anterior (2008), se logró un considerable incremento de USD. 56.738,29, que representa el 50,63% con relación al año 2008. Esta gestión repercute positivamente en distintos aspectos, así por ejemplo: logramos mejorar totalmente el índice de liquidez, a tal punto que de 1,67 pasamos a 2,42, con un incremento del 45,09%; pudiendo obtener mejores precios en la compra de bienes y servicios que realizamos porque lo realizamos al contado; logramos incrementar el PATRIMONIO NETO, de USD: 28.902,45 del año anterior a USD. 61.187,94, es decir lo incrementamos en el 111,71%; la solidez de la empresa también mejoró en un 36,11%; y, el CAPITAL DE TRABAJO se incrementó el 141,49%. Los resultados señalados se obtuvieron, también porque se procedió a realizar una depuración de las Cuentas por Cobrar y se practicó un Examen Especial al Realizable (INVENTARIOS), dejándolo con los saltos reales. Aprovechando la disponibilidad se adquirió Activos Fijos necesarios para mejorar la productividad del Laboratorio, tales como: Dos DEIHONIZADORES para la producción de Agua Purificada, por los múltiples apagones generados por la Empresa Eléctrica de El Oro, que causaba retrasos en la realización de los análisis en el Laboratorio, con la correspondientes pérdidas, tanto financieras como de Clientes, se procedió a adquirir un GENERADOR ELÉCTRICO a FEBRES CORDERO CÍA. LTDA. en USD. 8.249,98; Se compró un Reloj Controlador para el registro de entrada y salida del personal cuyo precio de costo fue de USD. 1.350,00; para mejorar el procesamiento de la información y hacer más eficiente los reportes, se adquirió dos LAPTO en USD. 1.095,00 cada una; y, también, se fabricó una EXTRACTORA ON LINE para el Laboratorio.



Como luego de las adquisiciones mencionadas aún quedaba disponibilidad, se adquirió UNA PÓLIZA EN EL BANCO PICHINCHA, POR USD. 15.000,00, con la finalidad de no contar con dinero ocioso.

Se acogió la recomendación que la Señorita Comisario de Cuentas Contables venía haciendo en años anteriores, sobre el manejo de CAJA CHICA, y se cambió de manos del Jefe de Laboratorio a un colaborador con conocimientos de Contabilidad por lo que la situación referente a la información de los pagos menores, se mejoró ya que la persona que actualmente está responsabilizada de Caja Chica, si presenta los egresos en Comprobantes de Venta legales y respeta el Reglamento de Caja Chica y Reembolso de Gastos, que para el efecto se elaboró y se aprobó, quedando, de esta manera, resuelto el problema del manejo de CAJA CHICA.

#### **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 las obras que realice la Empresa sean garantizadas y de precios módicos, sobre todo para los Clientes que constituyen Empresas Relacionadas.

#### **POLÍTICAS DE VENTAS:**

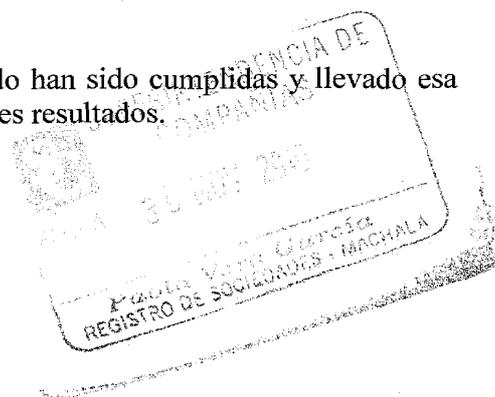
En el período que estoy informando, como política de ventas se estableció los CLIENTES VIP a quienes se les da un trato preferencial realizándoles un descuento de 5 % sobre el monto de las ventas por pronto pago y se les otorga crédito por 30 días plazo. La clasificación de los Clientes VIP las realizo 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 ha logrado un resultado positivo que quedó expresado en el incremento de 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 se incrementó en USD. 24.917,70 que representa el 141,49% con relación al año inmediato anterior.

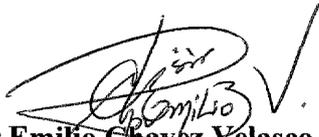
El personal de la Empresa se encuentra al día en sus pagos directos y en los beneficios y prestaciones sociales de Ley.

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. Cesar Emilio Chavez Velasco**  
**GERENTE GENERAL DE NEMALAB S.A.**

