

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

## INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL AÑO 2013

Muchala, a 23 de Abril del 2014

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 2013.

Considerando que la manera de mejorar la situación económica financiera de una empresa es gestionando el incremento de los ingresos y logrando realizar en lo posible una disminución de los egresos, a continuación paso a detallar lo más relevante del año transcurrido;

Revisando los Gastos de Ventas de los años anteriores, se ha decidido mantener la misma campaña publicitaria y aplicar una nueva estrategia de ventas que es la búsqueda de clientes en forma personalizada. Los Ingresos Operacionales del año 2013 aumentaron en USD. 49.840,77 que representa el 38,31% con relación al año inmediato anterior, por efecto de la estrategia antes mencionada y la mejora en el mercado internacional del banano. Como parte de un proceso de mejora para recabar información para la toma de decisiones a partir del año 2013 se ha implementado un nuevo sistema contable denominado SICAP, que nos proporcionara una gran cantidad de información y sobre todo en línea.

En el año 2013, el índice de Liquidez fue de 2,40 con 0,20 puntos menos que el año anterior que fue de 2,59, sin embargo el Capital de Trabajo tuvo un incremento de casi el doble en relación al año anterior, el mismo que de USD. 45.118,10 pasó a USD. 64.158,78 aumentándose en un 42,20%. El PATRIMONIO NETO aumento de USD: 59.755,05 del año anterior a USD. 77.229,06, es decir en un 29,24%. La Solidez de la empresa en el año 2013 fue de 1,94 que significa que cuenta con un dólar con noventa y cuatro 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 realice 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. 19,040,68 que representa el 42,20% 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.

También cabe indicar que los estados financieros a ustedes presentado han sido elaborados bajo las normas internacionales de información financiera para pequeñas y medianas entidades, conforme ustedes lo han aprobado.

Los Anexos que acompañan a los Estados Financieros contienen información detallada de los resultados aquí expresados y para cualquier inquietud, estaré presto 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 Chávez Velasco**  
**GERENTE GENERAL DE NEMALAB S.A.**