

Dado en Quito, Abril 2011

INFORME ANUAL

En mi calidad de GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL de Corporación de Laboratorios Ambientales del Ecuador S.A, y en cumplimiento a lo establecido por la Superintendencia de Compañías, cúmpleme informarles que se ha realizado y se ha examinado el balance general de la Compañía al 31 de Diciembre del 2010 y los correspondientes Estados de Resultados, por el año terminado en esa fecha.

Del Balance General

Los resultados del balance general se resumen como sigue:

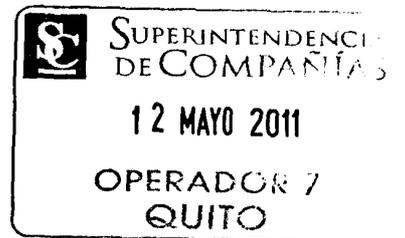
ACTIVOS: 340.276,99 USD

ACTIVOS CORRIENTES: 177.386,56 USD

ACTIVO FIJO: 162.890,43 USD

PASIVO: 297.392,87 USD

PASIVO Y PATRIMONIO: 340.276,99



El valor del pasivo corresponde básicamente a deudas "intercompany" con otras sedes de la corporación; en un porcentaje cercano al 70 %, repartiendo el resto entre proveedores locales. Siendo esta la realidad, este es un pasivo que genera tranquilidad a la empresa por su facilidad de negociación; y de hecho ya se están manejando los acuerdos respectivos para finiquitarlo en cronogramas de acuerdo convenientes para todas las partes.

El 30 % del pasivo restante se distribuye entre deudas a proveedores locales con vencimientos menores a 60 días. Una de las prioridades de la empresa para el período 2011 es poner al día la cartera vencida. En función de ello se han implementado diversos cambios organizacionales para potenciar en primera instancia un adecuado manejo de proveedores y créditos, de tal manera que sean proporcionales al manejo de créditos y su rotación con respecto a nuestros clientes.

Finalmente, de acuerdo a los datos arrojados y revisados en el balance general es importante destacar los siguientes indicadores financieros: razón de liquidez inmediata (2,65); razón de disponibilidad 0,17 y una razón de endeudamiento de 0,44. Considerando valores óptimos para los indicadores de 1,6; 0,4 y 0,5; se concluye que la empresa debe mejorar su Flujo Disponible en relación con el pasivo corriente en un 40 % aproximadamente. Las acciones que se programaron para este año dan cuenta de ello.

Otras acciones estratégicas dispuestas por la dirección de la empresa para este año, tienen que ver con la mejora de los niveles de liquidez empresariales y el incremento de los flujos de efectivo destinados a inversión productiva.

Del estado de resultados

Para el término del período considerado, se generaron ventas por parte de la compañía; por un monto equivalente a **634.578,76 USD**, lo cual determina un crecimiento en ventas del 20 % respecto del año 2009.

Los egresos operacionales equivalieron a **597.227,35 USD** correspondiente a un 94 % sobre el valor de ventas.

Sobre los egresos el rubro que representó un mayor peso fueron los gastos operativos correspondientes a los rubros de gastos de personal y de oficina, el mismo que es significativamente alto y se entiende por la forma contable; ya que dentro de este rubro se contabiliza cuentas Incobrables por un momento equivalente a 67.000 derivadas de un peritaje asociado al caso judicial Texaco – Chevron. Este año la empresa se encuentra realizando las acciones necesarias para solucionar el tema de la forma legal más apropiada.

Uno de los aspectos más importantes que se revelan en el estado de resultados corresponde a la alta estructura de costos y gastos; los cuales al alcanzar de forma genérica un nivel cercano al 94 % son singularmente más elevados que los correspondientes a una empresa de servicios del ramo ambiental. Este hecho es explicable debido dos factores primordiales:

- La estructura productiva definida de forma simple como la capacidad de la mano de obra más el equipamiento instalado; está ocupada (considerando eficiencia) en un porcentaje cercano al 50 - 60 %.
- La potencia de ventas no corresponde ni en tamaño ni en eficiencia a la capacidad técnica instalada; lo que explica el efecto de cuello de botella operativo.

Los mencionados factores implican que las acciones de la empresa durante el período 2011 vayan encaminadas a mejorar la dinámica de los procesos internos y aumentar las ventas de forma significativa; de manera que superen los 820.000 USD.

Sin embargo es destacable que pese a las falencias operativas se haya generado un resultado positivo en el período equivalente a **42.446,75 USD**; lo que va de la mano con los esfuerzos constantes que se han realizado por mejorar la salud financiera de CORPLAB ECUADOR S.A.

A manera de conclusión de este informe de la Gerencia, puedo concluir que luego de un año de crecimiento significativo en ventas, la estructura de la organización y la magnitud del crecimiento no permitieron capitalizar ese incremento en mejoras y adquisiciones tangibles y/o intangibles que nos permitan un mayor posicionamiento de mercado. Para corregir ello se han delineado tres objetivos fundamentales como parte de la estrategia anual:

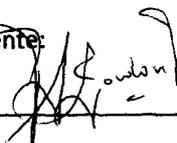
1. Estructurar y potenciar la fuerza de ventas a nivel nacional.
2. Ordenar los flujos y procesos internos.
3. Optimizar el manejo financiero de acuerdo a un esquema de ahorro e inversiones a mediano y largo plazo.

Dentro de los planes y previsiones de la compañía para este nuevo año, se establece la adquisición de equipo de alta tecnología para análisis de laboratorio; además de la compra de vehículos necesarios para la optimización logística.

Además se establecen acciones para la firma de alianzas locales con empresas de servicios complementarias; aumentar el número de acreditaciones y certificaciones de laboratorio; así como obtener acreditaciones internacionales compaginadas con la responsabilidad social y ambiental.

Por lo anterior me despido, augurando un nuevo año lleno de retos y gratos triunfos para CORPLABEC S.A

Atentamente:



Pablo Gordón

GERENTE GENERAL

