

## INFORME A LOS ACCIONISTAS DE LAB-NYSE S.A.

Estimados accionistas, pese a mi renuncia como Presidente Ejecutivo con fecha Dic 31 2018, pero al ser quien gestionó la empresa en todo el ejercicio económico que se reporta, me corresponde la presentación de este informe. Me es grato comunicarles que, en el ejercicio 2018 la compañía continuó creciendo, pese la inestabilidad económica e incertidumbre política que mantuvo y sigue manteniendo a toda la economía ralentizada.

### 1) PRODUCCIÓN

Se continuó con una adecuada planificación de insumos fortaleciendo las relaciones con proveedores, lo cual nos permitió controlar la escalada de costos durante el año que representó apenas un incremento de 2% en el costo de ventas con respecto al año anterior.

Con nuestros maquiladores sorteamos el año sin incrementos; sin embargo, en el caso de Ginsberg, se presentaron problemas sucesivos a partir del vencimiento de sus BPM, con la consecuente suspensión de todos los registros sanitarios vinculados, lo cual en la práctica significó que no pudimos fabricar ningún producto de la línea farma de Pulvapies en todo el 2018. Es más, las cosas llegaron al extremo de caducar nuestros registros sanitarios y tener ahora que empezar desde cero buscando nuevo maquilador y obteniendo nuevos registros con la consecuente pérdida de ventas, al menos 9 meses de demora por los estudios de estabilidad y pérdida de posicionamiento a beneficio de la competencia. Por otro lado, limitaciones propias del maquilador cosmético nos impidieron lanzar nuevos productos al mercado como nos habíamos propuesto.

No obstante lo anterior, pudimos lograr un abastecimiento adecuado de productos para la venta en la línea cosmética, lo que redundó en un crecimiento de más del 18% en las ventas con respecto al 2017.

### 2) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE

Las cambiantes regulaciones y cada vez nuevos entes de control, significan una carga pesada para empresas pequeñas como la nuestra. Gracias al talento humano y buena gestión y sistematización, se han logrado sortear las dificultades.

Estado, empleados y proveedores, han seguido siendo atendidos con especial prioridad, administrando el flujo de dinero, positivo gracias a una cartera de clientes bastante sana. Nuestra gestión de almacenamiento, preparación de pedidos y despachos, han sido manejados positivamente desde nuestra bodega tercerizada con la compañía hermana.

### 3) SITUACIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los informes de resultados y balances auditados que se presentan, reflejan verazmente la situación de la empresa. Toda contabilización, se encuentra debidamente respaldada en documentos físicos, siempre apegados a las normas legales aplicables.

Nuestra cartera de clientes es estable y sana, ya que más del 80% de nuestras ventas se realiza a grandes cadenas nacionales. La gestión de cobro judicial de cartera de años anteriores sigue invariable, la justicia en Ecuador es lenta, por lo cual se ha hecho la recomendación de aplicar provisiones contra resultados del ejercicio.

El total del activo corriente subió en 2% respecto del 2017, mientras que por el lado del pasivo corriente ha habido una ligera disminución. Todas las obligaciones tributarias y patronales se mantienen al día y los proveedores se pagan con puntualidad, cuidando el crédito otorgado. La mayor disminución (56%) representó el pasivo no corriente, lo que significa una consolidación patrimonial muy importante de 52%.

Pese a la situación del país, la agudización de la competencia, y los problemas de fabricación que tuvimos, las ventas netas el 2018 se incrementaron en 18.28% con respecto al ejercicio anterior. Así también, nuestra utilidad operacional se incrementó del 11% sobre ventas del 2017 al 14% en 2018, debido sobre todo a la disminución del peso administrativo del 44% en 2017 a sólo el 37% en 2018.

### 4) SITUACIÓN COMERCIAL

El incremento de ventas se debe principalmente al haber incrementado presencia en las cadenas que tiene su propia inercia de crecimiento; pero también al haber ampliado la red de distribución para cobertura. Bastante meritorio, cuando toda la compañía se apoya en una única línea que soporta todo el peso de la operación. Es por tanto imperioso ampliar el portafolio, ya que con la misma estructura, se podrán generar ventas mayores y consecuentes utilidades para los socios.

Atentamente,



Ing Marco Crespo V  
Presidente Ejecutivo saliente