

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

Estimados accionistas, con motivo de la renuncia del Presidente Ejecutivo hecha efectiva el Dic 31 2018, en mi calidad de Gerente General me correspondió subrogar la representación legal de Lab-NYSE. Por este motivo, me es grato presentar este informe.

Como es de su conocimiento, a inicios del 2019, los accionistas en su gran mayoría vendieron su paquete accionario a TOTEC SA. Como parte de ese acuerdo, y con fines de lograr mayor eficiencia operativa y disminuir los costos administrativos, se decidió iniciar un proceso de consolidación operativa entre las compañías relacionadas, lo que finalmente concluyó hacia finales del año.

En cuanto a producción, se mantuvo las operaciones con el maquilador tradicional, sin embargo, los costos tuvieron un incremento aproximado del 6% respecto del año anterior, compuesto por un incremento en los servicios y también en insumos. Por la situación del mercado, los precios debieron mantenerse y tuvimos que asumir esos incrementos.

Pese a nuestro deseo de ampliar el portafolio de productos, las limitaciones propias del maquilador cosmético nos impidieron lanzar nuevos productos al mercado como nos habíamos propuesto. Sin embargo, la producción pudo mantenerse estable para abastecer las ventas normalmente.

En relación con el manejo administrativo y contable, tuvimos que enfrentar el embarazo de la contadora a inicios de año en plena época de presentación de balances, y además dos reemplazos en seguidilla. Esto, agravado por un sistema informático anticuado y carente de soporte técnico, dificultó las tareas, por lo que hacia finales de año se decidió migrar a un nuevo sistema hospedado en nube.

Como antes, administrando los recursos responsablemente, se atendieron con prioridad las obligaciones con el Estado, los empleados y los proveedores. La gestión logística, al igual que en años anteriores, se continuó con almacenamiento, preparación de pedidos y despachos, manejados desde la bodega tercerizada con la compañía hermana.

Los informes de resultados y balance de situación que se presentan, han sido auditados y reflejan verazmente la situación de la empresa.

La cartera de clientes es bastante sana, más del 85% de las ventas se realiza a grandes cadenas nacionales. El cobro de cartera judicial sigue invariable, con la justicia lenta e inoperante, por lo que se recomendó aplicar nuevas provisiones contra resultados del ejercicio.

Todas las obligaciones tributarias y patronales se han mantenido al día y los proveedores se pagan con puntualidad.

Pese a la mayor competencia, y los problemas de fabricación que tuvimos, las ventas netas el 2019 se incrementaron en 0.5% con respecto al ejercicio anterior. Sin embargo, los incrementos de costos y la ejecución de las políticas decididas por el nuevo accionista, arrojaron pérdida en el ejercicio económico 2019.

El pequeño incremento de ventas se debe principalmente a haber asumido la venta directa en alguna de las cadenas que era atendida por un distribuidor. Resalta que una única línea soporta todo el peso de toda la operación de la compañía, lo cual hace imperioso que se amplíe el portafolio, para vender más, con la misma estructura.

Atentamente,



Arq. Lucía Crespo

Gerente General, representante legal subrogante