

## INFORME DE LABORES A LOS SOCIOS DE LAB-NYSE CIA. LTDA. EJERCICIO ECONÓMICO 2007

El año que acaba de concluir significó para todos quienes hacemos Lab-NYSE, la culminación de un gran desafío, un arduo proceso de ajustes en varios órdenes: desde lo estructural y administrativo, a lo humano, desde lo económico, a lo operativo, funcional y legal. Cada área merecerá más adelante una exposición más amplia.

### **1) CAMBIOS ESTRUCTURALES**

Desde inicios del año, se tenían planificadas las acciones tendientes a cerrar definitivamente la planta industrial e iniciar con la fabricación por contrato de todos los productos. Así mismo, la contratación de servicios de bodegaje y logística. Este proceso se inició finalmente a mediados de Febrero cuando se tenían negociadas las condiciones contractuales con los nuevos prestadores de servicios y se garantizaba por parte del contratista de fabricación disponer de una ventana de producción para no quedar desabastecidos. Las razones para justificar este cambio estructural en la compañía fueron abundantemente explicadas el año anterior, y que se basan fundamentalmente en tres factores: i) normativas mínimas de seguridad industrial y buenas prácticas de manufactura no podrían garantizarse en los locales en los que había venido funcionando la empresa, a menos de mediar una fuerte inversión para la que no se contaban con los recursos; ii) por las mismas limitaciones económicas, imposibilidad de adecuar otro local arrendado para el efecto; y iii) ventajas económicas de abaratamiento de costos de producción.

El proceso de cambio fue complicado y aparecieron muchos imponderables que nos dificultaron la marcha normal de la empresa durante los meses de Marzo a Junio. Por una parte, hubo un proceso de aprendizaje de todas las partes implicadas que demoró la correcta implementación de la administración a distancia; y por otra, los problemas derivados del cambio de imagen en una de las líneas PULVAPIES en que habíamos paralelamente emprendido. Hubo demoras en la entrega de los nuevos moldes para las talqueras plásticas, consecuentes problemas técnicos de hermeticidad en la tapa; y, finalmente, retrasos en la entrega de las etiquetas en la calidad contratada nos impidieron realizar ventas normales durante los meses de Mayo y Junio.

Conjuntamente con el cambio de imagen, que a más de una talquera en 100 y 200 grs, nuevas etiquetas a full color con logos renovados, nuevo empaque en cajas de menor densidad y diferenciación según línea de cuidado personal y hogar, se emprendió también en un proceso de actualización de precios y el consecuente arreglo de los problemas estructurales de las anteriores listas y condiciones puestas en vigencia en el mercado desde muchos años antes.

El proceso de cambio de lista de precios fue muy complejo, pero finalmente fue aceptado por las grandes cadenas que siempre esperan que otro tome la iniciativa antes de aceptarlo, creando un círculo vicioso maligno. Finalmente,

con la nueva lista se diferencian los canales de comercialización, dejando el margen suficiente para que no se compitan grandes cadenas, atendidas directamente por nosotros con el canal convencional a través de distribuidores. Esto fue posible gracias a que nuestros productos admitían un incremento de precios (que no había sido revisado en 4 años) frente a la competencia. Antes, sucedía que el precio de percha de una de las grandes cadenas podía ser igual o hasta menor que el precio al que un distribuidor vendía el producto a un minorista de provincia. Con ese escenario a cuestas, queda claro que era imposible crecer las ventas y lograr una red de cobertura adecuada.

## **2) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA**

Durante el 2007, habiendo contado con el sistema informático Sage PFW debidamente implantado, fue más fácil controlar y administrar los inventarios a distancia que se hizo necesario con motivo de mantener por una parte los insumos en las bodegas del contratista de fabricación; y por otro, el producto terminado en bodegas contratadas. Finalmente contamos a partir del 2007 con inventarios en línea y con manejo de costos reales.

En el 2007, se ha podido mantener la empresa con todas sus obligaciones fiscales y patronales al día, así como mejorar la oportunidad en el pago a proveedores. Así mismo, la cartera de clientes fue muy sana.

A fines de año renunció nuestra contadora habiendo tenido que contratar los servicios de otra profesional justo en el mes de Diciembre. No implicó mayores complicaciones debido que el sistema se ha venido manejando con oportunidad y calidad de información.

## **3) SITUACIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

Luego del saneamiento financiero realizado a finales del 2006, la empresa arroja saldos sincerados en sus balances y estados de resultados. A continuación hago un análisis más detallado de los balances de situación y cuentas de resultados del ejercicio 2007 que esta administración presenta:

### ***Activos***

La empresa, ha tenido que mantener inventarios más altos con el consecuente incremento del capital en giro, que se encuentra reflejado en el balance. Esto, se hizo necesario luego de haber optado por la contratación de servicios externos, para así poder soportar los periodos de carencia en producción que dejó de ser controlada por nosotros. Aquello, nos ha impactado en la liquidez general del negocio y aún más agravado porque los clientes también han extendido sus plazos de pago, restando aún más nuestra liquidez. Este factor es el preponderante para poder crecer.

A nivel de activos fijos, la empresa no dispone sino de unas pocas computadoras nuevas ya que el resto de los activos se encuentra totalmente.

La liquidación de los obreros de planta realizada en Febrero 2007 por valor de \$22,145.30 debió ingresar como activo diferido para amortizarlo junto con

otras posiciones que se arrastran de años anteriores con futuras utilidades que genera la empresa.

**Pasivos**

El pasivo corriente disminuyó con respecto al año anterior en 20.75% por las razones antes anotadas. También, por las razones antes anotadas, es notoria la baja del nivel de acreencia en las posiciones de impuestos (44.27%) y patronales (39.47) respecto del ejercicio anterior. No obstante, el nivel de pasivo de largo plazo se incrementó en 82.31% debido a préstamos realizados tanto por el banco (operación de \$20,000 a 2 años con amortización mensual) y de algunos de los socios, lo cual se concretó en el 3er trimestre del año.

**Patrimonio**

El patrimonio neto se incrementó a \$110,759.49 con el producto de la utilidad que se capitaliza. En cuanto a la distribución societaria, debido al problema de forma suscitado con el registro del testamento del señor Teodoro Crespo, principal socio de la empresa, aún no han podido incorporarse los nuevos socios y su consecuente participación. Una vez superados los inconvenientes de inscripción, la distribución de participaciones debe quedar como sigue:

**CUADRO DE INTEGRACION DE CAPITAL FINAL**

Socio	Partic. ACTUAL	Partic. DIVISION	Partic. 25% LD	RESTO LD	TOTAL partic.	%
ROSARIO VAZQUEZ	\$ 5,688.00	\$ 22,148.00			\$ 27,836.00	55.67%
MARGARITA CRESPO	\$ 8.00	\$ 4,152.75		\$ 636.76	\$ 4,797.51	9.60%
MARCO CRESPO	\$ 8.00	\$ 4,152.75	\$ 553.70	\$ 636.76	\$ 5,351.21	10.70%
PATRICIA CRESPO		\$ 4,152.75		\$ 636.76	\$ 4,789.51	9.58%
DIANA CRESPO		\$ 4,152.75		\$ 636.76	\$ 4,789.51	9.58%
GABRIEL CRESPO			\$ 553.70		\$ 553.70	1.11%
LUCÍA CRESPO			\$ 553.70		\$ 553.70	1.11%
ISABEL CRESPO			\$ 553.70		\$ 553.70	1.11%
JUAN SEB. CRESPO			\$ 553.70		\$ 553.70	1.11%
EDILBERTO PEREZ			\$ 73.83		\$ 73.83	0.15%
VINICIO CARRILLO			\$ 73.83		\$ 73.83	0.15%
RICARDO ARCOS			\$ 73.83		\$ 73.83	0.15%
					<b>\$ 50,000.00</b>	<b>100.00%</b>

**Resultados**

En cuanto a las ventas, el año 2007 cerró con unas ventas brutas totales de \$502.958,41, sobre las que se otorgaron descuentos por el equivalente a un 22.39%, dando unas ventas netas de \$390.322,54, es decir \$32,526 promedio mes. El costo de fabricación o ventas representó el 42.62% del total de las ventas, lo que dejó como utilidad bruta, es decir antes de gastos, de \$170.000.93 o lo que equivale al 34,99%. Con respecto al año anterior, se presentó una disminución de las ventas, sin embargo de lo cual, se produjo un incremento de la rentabilidad, como se desprende el cuadro siguiente:

Lab-NYSE C. Ltda  
**ANALISIS DE RESULTADOS**

Período de Doce meses hasta el Diciembre 31, 2007

2006	%		2007	%
(\$529,265.51)	100.00%	Ventas	(\$502,958.41)	100.00%
250,267.28	-47.29%	Costo de Ventas	214,363.56	-42.62%
118,587.54	-22.41%	Descuentos en Ventas	112,635.87	-22.39%
(423.57)	0.08%	Otros Ingresos	(41.95)	0.01%
<b>(160,834.26)</b>	<b>30.39%</b>	<b>UTILIDAD BRUTA VENTAS</b>	<b>(176,000.93)</b>	<b>34.99%</b>

Las ventas si bien disminuyeron en \$26,307, al final representaron un incremento en la ganancia bruta de \$15,166, debido fundamentalmente a la mejor estructura de costos, que no hace sino abonar a justificar plenamente las ventajas económicas de la maquila. El desglose de ventas por línea de producto fue:

Ventas Cuidado Personal	(419,796.77)
Ventas Insecticidas	(72,136.26)
Ventas Hogar	(11,025.38)

Si bien mejoramos en los costos de ventas, también es notorio que hubo que asumir incrementos en costos de ventas que pasaron de aprox. \$12,000 en el 2006 a \$54,200 en el 2007 que representan 10.79% del total de ventas. Los rubros más significativos son:

Fletes y Acarreos	16,986.37	-3.38%
Bodegaje	4,212.50	-0.84%
Publicidad	10,711.00	-2.13%
Mantenimiento Vehículos	4,036.04	-0.80%
Otros gastos de comercialización	8,005.80	-1.59%

Los fletes al ser tercerizados sufrieron un incremento que actualmente está siendo revisado con mejores tarifas y la posibilidad de ubicar parte del inventarios de PT en Guayaquil. El bodegaje, actualmente está reflejado como corresponde y representa a penas el 0.84% de las ventas. Los gastos más importantes son Publicidad y otros gastos de comercialización que corresponden estos últimos a arriendos de perchas, muestras y el convenio de bonificación con TIA por cumplimiento de metas. Además, el vehículo que dispone la empresa está requiriendo un excesivo mantenimiento, por lo que deberá considerarse su renovación.

Con la actual estructura de ganancia neta en ventas de 24.21%, se vislumbra un interesante potencial para la empresa que debe hoy enfocarse en crecer sus ventas a través de ampliar su red de comercialización y diversificación de portafolio, ya que los gastos fijos (personal y operaciones), disminuyeron en \$19,483 y representan hoy el 22.10% frente a 25.93% del año anterior y con un crecimiento de las ventas, no implicaría necesariamente un incremento mayor. Aquello está también corroborado en una pequeña utilidad de hoy con un amplio potencial del mañana. Las limitaciones están más en la disponibilidad de capital de inversión para poder innovar en presentaciones de los actuales productos (se debe innovar imagen y presentaciones de insecticidas), así como relanzar la marca Adelita como cuidado personal.

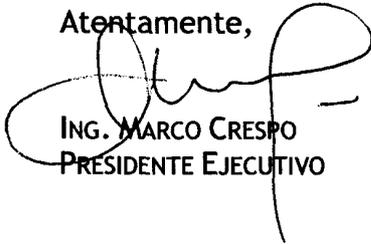
**4) SITUACIÓN LEGAL**

La no inscripción del testamento del Sr Crespo ha incidido en que Lab-NYSE no haya podido operar con normalidad, primero, incorporando a los nuevos socios; y segundo, por la incapacidad de actualizar registros (p. ej SRI) que son demandados por otras instituciones. Esto es un problema serio que aparentemente a la fecha (mayo 2008) está por solucionarse.

No obstante, tenemos adelantados los trámites para ingresar al Izquieta Pérez las solicitudes de registro sanitario para la línea Pulvapies Plus como producto medicado. Así mismo, mantenemos actualizadas las patentes de marca de las líneas que se comercializan y algunas que se pretende relanzar en el futuro cercano.

Dejo expresados los puntos más significativos de la gestión al frente de Lab-NYSE C. Ltda. para que oportunamente los señores socios puedan expresarse.

Atentamente,



ING. MARCO CRESPO  
PRESIDENTE EJECUTIVO