Guayaquil, Marzo 24 de 1994

Señores Accionistas de
LABORATORIO INDUSTRIAL ECUATORIANO S.A.
Ciudad

De mis consideraciones,

De conformidad con lo establecido en los Estatutos de la Compañía y en las leyes y regulaciones vigentes, me permito someter a vuestra consideración el presente Informe Anual correspondiente al Ejercicio Económico 1993.

Continuando con la tendencia registrada desde Agosto de 1992, el periódo materia de este Informe se mostró desfavorable para las actividades comerciales de la Empresa, especialmente en aquellas lineas en que los productos pueden ser catalogados como suntuarios.

Si bién por parte del gobierno se tomaron medidas compensatorias para nivelar el poder adquisitivo de los trabajadores, esto en lugar de favorecernos agravó más nuestra situación por cuanto significó un incremento en los costos (solamente en lo que corresponde a salarios) del orden del 25.3% que no se vió compensado por ventas adicionales dado que los consumidores destinaron el diferencial de sus ingresos a gastos dentro de los rubros básicos de la economía familiar.

Paso a continuación a analizar los diferentes rubros de interés:

PRODUCTO

Fieles a nuestra política, mantuvimos los niveles de calidad establecidos para todos y cada uno de los productos que tenemos en el mercado. Se continuó poniendo énfasis en la linea LIE y se incorporó a ella los siguientes nuevos productos: ***Limpiavidrios LIE, Quitacera LIE, LIEGRAS Crema, Lavalfombras LIE, Algicida LIE, Aromarizantes Ambientales LIEDOR, Desinfectantes LIEQUAT TR*** y se comenzó a experimentar con desengrasantes especiales destinados a la limpieza de recolectores de basura.

En la linea APART, luego de largos trámites en el Instituto Nacional de Higiene -que involucraron la clasificación del Laboratorio como fabricante de Plaguisidas- finalizando el año se logró obtener el correspondiente Registro Sanitario. A la fecha solo estamos en espera de recibir la correspondiente certificación por escrito.

MERCADO

Una vez más nos hemos visto abocados a sufrir la falencia de sistemas adecuados de comercialización. Por más intentos que se ha hecho no se ha logrado conseguir distribuidores estables que impulsen nuestras lineas. Las compañías de distribución con las que se ha hecho contacto exigen, entre otras cosas, que los productos estén

28 ABR 1994

solidamente introducidos en el mercado, que tengan buena rotación y que cuenten con soporte publicitario. En otras palabras, no están dispuestos a invertir recursos ni a realizar esfuerzos en una labor de desarrollo de mercado.

En cuanto a la posibilidad de contratación de vendedores propios, se nota una total escasez de elementos dispuestos a trabajar abriendo nuevos mercados y, los pocos que se ha podido entrevistar presentan demandas salariales que no están a nuestro alcance, sin garantizar una efectividad determinada en la función de venta.

A inicios del año se tomó a un subdistribuidor para atender a la zona de la península, Manabí y Los Ríos. Desafortunadamente cubrió sus compras con cheques por valor de aproximadamente 5 millones de Sucres que salieron protestados. Se siguieron las acciones legales correspondientes llegandose a establecer un juicio penal por estafa y, a pesar de existir orden de captura para el mencionado sujeto, hasta la fecha no a sido posible detenerlo ni recuperar los valores adeudados.

En lo que se refiere a los productos de la linea LIE, hemos podido introducirlos mas consisténtemente debido a que son destinados a mercados empresariales y por lo tanto, no dependemos de una cadena de distribución. La venta se realiza por contacto directo con el cliente y mucho tiene que ver el servicio que se le presta.

PRECIO

Tratando en lo posible de mantener los volúmenes de venta en un nivel que nos permitiera subsistir y con miras a inclinar en nuestro favor la decisión de compra de los consumidores con escasos recursos disponibles, durante 1993 se mantuvo invariables los precios en el nivel en que fueron fijados en Septiembre de 1992.

Para la linea LIE, especialmente en lo que respecta al producto LIEQUAT, con el fin de no perder mercado por causa de una campaña de ruptura de precios por parte de la competencia, tuvimos que hacer una reformulación que dió origen al nuevo producto LIEQUAT TR, de menor concentración y que se vende a un precio aproximadamente 30% más bajo que el original.

En términos monetarios se registró un incremento ponderado en ventas del 14.5%, del cual la mayor incidencia corresponde al crecimiento de la linea LIE con un 96% (33.4 millones vs 17.1 millones en el año anterior) y a la linea capilar con un 39.5% (3.3 millones vs 2.3 millones en el año anterior). Cabe anotar que el crecimiento de la linea capilar se debió exclusivamente a su comercialización al granel para hoteles. Las lineas Colonial e Infantil tuviéron un decrecimiento del orden del 14.5% y 10.% respectivamente.

ASPECTOS OPERACIONALES

Durante todo el año 93, dado el bajo volumen y el exceso de capacidad disponible, se mantuvo regularidad en el suministro de productos para satisfacer los requerimientos de venta. A diferencia de años anteriores fué notoria la disponibilidad de materias primas y materiales necesarios para la producción. Dada la situación económica, los gastos de planta se redujeron al mínimo indispensable para mantener la operación y se paralizó el programa de restauración de equipos e instalaciones. A pesar de las medidas tomadas los gastos fijos de planta crecieron en un 43%, siendo las principales causas para ello los

incrementos en energía electrica y agua potable, las cuales tuvieron fueron del orden del 59.3% y 613.2% respectivamente.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

A nivel de personal, se mantuvo el número de empleados registrado al inicio del periodo. A partir del mes de Octubre se contó con la colaboración de la Sra. Malena de Guerrero en el desempeño de funciones administrativas, en calidad de miembro Ad-Hoc de la organización.

Conforme a las nuevas disposiciones del Cuerpo de Bomberos se completó los trámites administrativos y estudios de ingeniería requeridos para la concesión de los nuevos permisos de funcionamiento; habiendose realizado la inspección final de las instalaciones el pasado 30 de Diciembre. Se pagaron las tasas correspondientes y estamos a la espera de la emisión del mencionado permiso.

SITUACION FINANCIERA

Al cierre del ejercicio se registró una pérdida neta de nueve millones docientos mil seicientos treinta y nueve Sucres, equivalente al 11.1% sobre las ventas y al 8.5% sobre el patrimonio neto.

Conforme a lo establecido a las nuevas disposiciones emitidas por el gobierno se procedió a realizar la Corrección Monetaria Integral para el año 1993 dando como resultado un monto de cincuenta y ocho millones trecientos dieciocho mil docientos setenta y cuatro Sucres de Reexpresión Monetaria. Restados los seicientos ochenta y siete mil ochenta y siete Sucres de saldo negativo del año anterior totalizan cincuenta y siete millones seicientos treinta y un mil ciento ochenta y siete Sucres.

El alto monto de revalorización del presente año se debió fundamentalmente a la actualización de catastros para los predios urbanos por el quinquenio 93-98, lo cual trajo aparejado un incremento considerable en los valores a pagarse por concepto de Impuestos Prediales y que ahora bordéan los tres millones de Sucres anuales.

Basádose en la opción presentada por las nuevas regulaciones se tomó la decisión de no aplicar las pérdidas contra el superavit de Reexpresión Monetaria, dejandolas pendientes para amortizarlas en años futuros.

Se finalizó el año con un capital de trabajo de 25.3 millones de Sucres para un incremento del 108.4% con respecto al del año anterior.

	1993	1992
Activo Corriente Total	60'966.2	45'578.2
Pasivo Total	35'610.2	33'412.3
Capital Neto de Trabajo	25'356.0	12'165.9
Cambio en Capital de Trabajo	**+13'190.1**	

28 ABR

Conforme se había indicado en el informe anual correspondiente al periódo anterior, se hacía necesario el realizar para 1993 un nuevo aumento de capital con aportaciones frescas. Desafortunadamente, no hubo la predisposición para ello por parte de los accionistas y solo se pudo contar con una aportación de 10 millones de Sucres por parte del suscrito.

Esto nos llevó a que tuviéramos que recurrir nuevamente al endeudamiento con terceros con el consabido costo financiero; que para el periódo alcanzó un monto de nueve millones trecientos mil trecientos dieciseis Sucres. De no haber tenido que pagar dichos valores las perdidas del ejercicio no hubieran superado los cien mil Sucres.

El origen y utilización del capital neto de trabajo y del efectivo para el periódo reportado los podemos apreciar en los siguientes cuadros de detalle:

CAPITAL DE TRABAJO

ORIGENES		UTILIZACION	
Depreciación	4'003.7	Perdida del Ejercicio	9'200.6
Revalorización Inventarios	8'387.0	Incremento Capital de Trabajo	13'190.1
Aportes de Capital	10'000.0		
Total	22'390.7	Total	22'390.7

EFECTIVO

ORIGENES		UTILIZACION	
Depreciación	4'003.7	Incremento de Efectivo	317.1
Incremento Préstamos	6'850.7	Reducción Cuentas Proveedores	2'771.0
Aportes de Capital	10'000.0	Reducción Pasivos Acumulados	1'881.8
Reducción Inventarios	699.7	Incremento de Cuentas x Cobrar	7'383.6
		Perdida del Ejercicio	9'200.6
Total	21'554.1	Total	21'554.1

A continuación presento los Señores Accionistas un cuadro comparativo donde se resumen los principales indicadores financieros para los últimos tres años:

1994

INDICADORES	1993	1992	1991
Ventas Netas	83'087.7	73'620.8	53'460.1
Utilidad (Perdida) Neta	(9'200.7)	357.2	(12'174.7)
Utilidad sobre Ventas	(11.1)	0.5	(25.9)
Utilidad sobre Patrimonio Neto	(8.5)	1	(52.7)
Utilidad sobre Activo Total	(6.4)	0.5	(28.9)
Capital de Trabajo	25'355.9	12'165.9	6'706.2
Indice de Liquidez	1.7	1.4	1.4
Indice de Endeudamiento	0.3	0.9	0.08
Apalancamiento Financiero	0.2	0.5	0.5
Capacidad de Pago	(0.4)	(0.1)	(0.8)
Capacidad de Endeudamiento	74'281.6	27'106.3	16'346.3
Periódo Medio de Cobranza	74.7	48.9	46.3
Rotación Ctas x Pagar Proveedores	8.7	45.7	158.1
Rotación de Inventarios	474.1	440.9	291.9
Rotación Activo Total	0.6	1.0	1.1
Margen Operacional	0.0	0.0	(0.3)

Dada la situación actual y las proyecciones a futuro tendremos que concentrar nuestros esfuerzos en lograr subsistir a través del periódo de recesión que estamos viviendo. Nuestros principales objetivos serán por tanto: reducir paulatinamente los niveles de endeudamiento hasta eliminar los costos financieros y reducir el tamaño de la empresa mediante la venta de aquellos activos que no se encuentran en uso o que están sobre-dimensionados para nuestras necesidades con la finalidad de capitalizar la compañía.

De los Señores Accionistas,

Atentamente,

Sergio Guerrero H.
Gerente General

28 AB