

Guayaquil, Febrero 15 de 1996

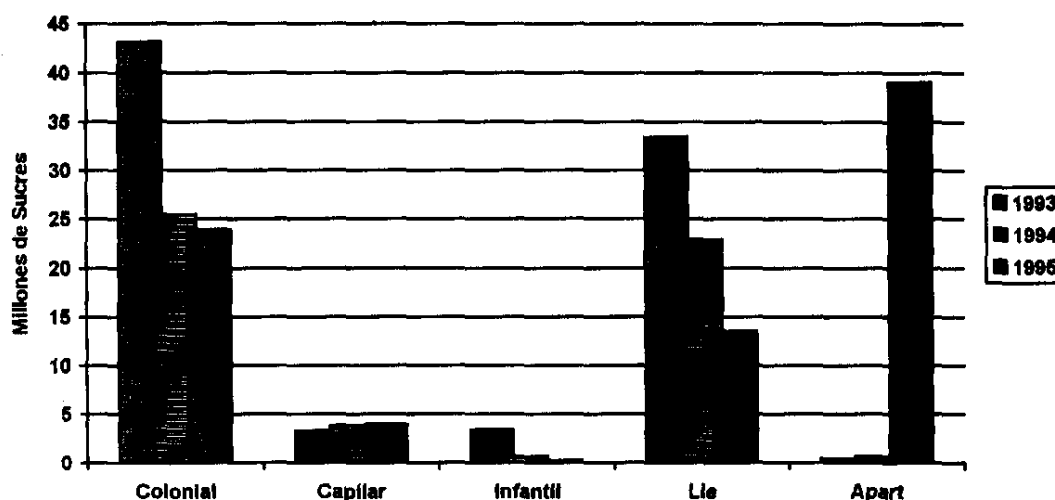
Señores Accionistas de
LABORATORIO INDUSTRIAL ECUATORIANO S.A.
Ciudad

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 de 1995, año que al igual que los tres anteriores se manifestó desfavorable para el negocio poniendolo en una situación crítica que amerita la toma de decisiones urgentes para poder definir el destino del mismo. Espero que los siguientes comentarios generales puedan servir de pauta para la toma de dicha decisión.

PRODUCTO/MERCADO

En el gráfico a continuación puede apreciarse el comportamiento de los volúmenes de ventas por línea de producto durante los tres últimos años:



La línea Colonial nuevamente registró un decrecimiento con respecto al año anterior (6.7%) continuando la tendencia de los años anteriores aunque en menor grado debido a un incremento en precios del 18% puesto en práctica a partir de Septiembre.

Para la línea capilar se registró la total exclusión del mercado minorista. El ligero incremento en volumen (3.8%), responde exclusivamente a las ventas realizadas al granel, que desde su inicio fueron castigadas en precio para facilitar la apertura de un mercado cuyo volumen hasta ahora resulta suficiente para justificar el mantenimiento de la línea. Mas crítica sin embargo resultó la situación de la línea infantil para la cual se registró un volumen de ventas de apenas 164 mil Sucres para una reducción del 29.5% con respecto al año anterior. En ambos casos uno de los principales factores que incidieron en la pérdida de mercado fué la demanda

de una nueva presentación por parte de los compradores y que consideramos una inversión no justificada para el bajo volumen de venta.

La línea LIE por su parte también registró reducción en volúmenes para 1995 siendo ésta del orden del 68.9%. Reducción que se veía venir desde fines de 1993 por los recortes presupuestarios en las empresas consumidoras de este tipo de productos y que dieron cabida a la introducción al mercado de productos manufacturados a nivel de empresas de garage de tipo unipersonal que se iniciaron con el rompimiento de precios en el mercado.

La línea Apart mostró un crecimiento inusual del orden del 5.594% durante 1995, como producto de las ventas no recurrentes de repelente efectuadas para satisfacer la demanda de las fuerzas armadas durante el conflicto bélico con el Perú. Ha sido sin lugar a dudas éste factor el cual sostuvo durante el resto del año a la empresa, evitando que las pérdidas sean mayores a las registradas en el año previo.

En conjunto, el volumen total de ventas para 1995 fué del orden de los 80'536 mil sucres que comparados con los 53'059 registrados para 1994 representaron un crecimiento en ventas del 51.8%.

En términos de desempeño en gestión de venta, la situación comparativa para los más importantes agentes de comercialización se encuentra resumida en el siguiente cuadro:

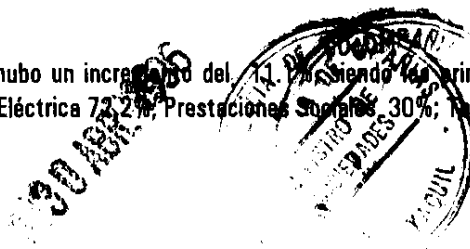
	...1993...	...1994...	...1995...	Diferencia	Porcentaje
Gil Hermanos	8'250.9	9'627.0	9'966.1	339.1	+ 3.5
Almacenes TIA	9'307.8	8'039.9	5'313.9	- 2'726.0	- 33.9
Haydée de Castillo	18'112.0	11'190.4	7'816.6	- 3'373.8	- 30.1
Malena de Guerrero	31'735.7	19'861.0	9'539.7	- 10'321.3	- 52.0
Carfa Cia Ltda	3'899.2	3'071.3	1'382.8	- 1'678.5	- 54.7

ASPECTOS OPERACIONALES

Durante todo el año se mantuvo los niveles de inventario de materias primas y materiales que registraban movimientos reducidos al mínimo indispensable, limitandose las compras a las cantidades necesarias para producir contra pedidos evitandose así la necesidad de restringir el pago de obligaciones para quedar sin deudas a proveedores al cierre del ejercicio. De igual manera nos hemos visto forzados a llevar una carga de inventarios proveniente de aquellos productos cuyo movimiento de venta se vió afectado. El costo de manufactura expresado como porcentaje de ventas netas bajó del 59.0 determinado para 1994 al 50.8% para 1995 habiendose registrado un incremento del 30.6% en el gasto total con respecto al año anterior fundamentalmente por el incremento en volumen de la línea Apart. En términos de mano de obra, se redujo el rubro de salarios en un 97.5% y el de prestaciones sociales en un 36.9% por la salida de uno de los dos operarios a principios del año. El restante 60.6% de las prestaciones sociales vino a cubrir el incremento de costos de mano de obra decretado por el gobierno. Otro de los factores que incidió en la operación fué un nuevo incremento en costos del agua potable (106%) lo cual motivó la suspensión en el pago de las planillas y una reclamación que aún se encuentra en trámite de ejecución luego de un informe favorable para la empresa.

Los Gastos de Ventas se incrementaron en un 11.8% con respecto al año anterior para dar un 8.2% con respecto a ventas netas contra un 11.1% correspondiente al año 1994. El principal rubro de recorte en este caso fué el de publicidad y propaganda.

En cuanto a los Gastos Administrativos, hubo un incremento del 12.1% habiendo las principales causas, en orden de magnitud, las siguientes: Energía Eléctrica 72.2%, Prestaciones Sociales 30%; Teléfono 22.1%.



SITUACION FINANCIERA

Siguiendo los lineamientos establecidos y dentro de las posibilidades se procedió a reducir el endeudamiento con terceros mediante la cancelación con sus respectivos intereses de cuatro de los seis préstamos que mantenía la empresa. Ante la imposibilidad de cancelar los dos restantes nos vimos en la necesidad de renovarlos capitalizando los intereses al 31 de Diciembre de 1995 y con el compromiso de hacer capitalizaciones trimestrales de los intereses acumulados.

Conforme a lo establecido en las regulaciones del estado se procedió a realizar la Corrección Monetaria Integral para el año 1995 dando un resultado de Re-Expresión Monetaria de ocho millones quinientos cincuenta y un mil ochocientos cuatro Sucres.

Al cierre del ejercicio se registró una pérdida neta de catorce millones trescientos ochenta y seis mil ochocientos dieciséis Sucres (17.9% sobre ventas) valor que, conjuntamente con las pérdidas acumuladas del año anterior y, conforme a las disposiciones tributarias y legales vigentes fué enjugada del saldo de la cuenta Re-Expresión Monetaria.

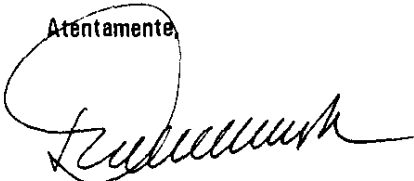
El cuadro a continuación detalla los principales índices financieros de la empresa al cierre del ejercicio económico:

Indicadores	1995	1994	1993	1992	1991
Ventas Netas	80'517.1	53'059.5	83'087.7	73'820.8	53'480.1
Utilidad (Pérdida) Neta	-14386.8	-34'508.8	-9'200.7	357.2	-12'174.7
Utilidad sobre ventas	-17.9	-65.0	-11.1	0.5	-25.9
Utilidad sobre patrimonio neto	-20.0	-45.4	-8.5	1.0	-52.7
Utilidad sobre activo total	-10.9	-24.3	-6.4	0.5	-28.9
Capital de Trabajo	7'030.3	6'278.7	25'355.9	12'165.9	6'706.2
Índice de liquidez	1.1	1.1	1.7	1.4	1.4
Índice de endeudamiento	0.8	0.9	0.3	0.9	0.08
Aplazamiento financiero	0.5	0.5	0.2	0.5	0.5
Capacidad de pago	-0.4	-0.6	-0.4	-0.1	-0.8
Capacidad de endeudamiento	57'328.3	56'677.8	74'281.6	27'106.3	16'346.3
Periodo medio de cobranza	30.9	63.0	74.7	48.9	46.3
Rotación Ctas por Pagar Proveedores	0.0	13.2	8.7	45.7	158.1
Rotación de inventarios	400.8	536.9	474.1	440.9	291.9
Rotación de activo total	0.6	0.4	0.8	1.0	1.1
Margen Operacional	-0.1	-0.4	0.0	0.0	-0.3

Dada la situación de la empresa y en vista de la falencia de perspectivas de mejoramiento a futuro se recomienda la urgente venta o alquiler de la totalidad o parte de sus instalaciones como medio de crear un fondo que permita cancelar las deudas pendientes y, de ser del caso proceder a una reducción de capital por separación de los socios que así lo deséen.

De los señores Accionistas

Atentamente,


Sergio Guerrero H.
Gerente General

