

LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.



INFORME DEL GERENTE DE LABORATORIOS GUERRERO S.A.

EJERCICIO ECONÓMICO 1999

Señores

ACCIONISTAS

Laboratorios Guerrero S.A.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Cumpliendo con lo estipulado en la Ley de Compañías, la Gerencia presenta su informe anual correspondiente al Ejercicio Económico 1999, dejándolo enteramente a su consideración.

Al igual que en el ejercicio anterior, los primeros días del mes de enero fuimos objeto de un nuevo embargo, esta vez fue un furgón con el que se distribuía nuestro producto terminado. La situación política, social y económica de nuestro país era totalmente desastrosa, tal es el caso que el año 1999 es reconocido como el peor en la historia del Ecuador; por mencionarles algunos de nuestros inconvenientes podemos citar:

- ❖ El tipo de cambio.- Una vez más nos golpea, viéndonos obligados a sacrificar a nuestros clientes con incrementos en los precios de nuestros productos y aceptar su directa incidencia en nuestras ventas. Este fenómeno lo padecimos durante todo el año.
- ❖ El congelamiento de las cuentas bancarias.- Este problema no acarrió mayores consecuencias para nosotros debido a que después de los embargos que se nos ejecutaron nuestra política se basaba en tener sólo lo indispensable en el banco para no ser objeto de otro de estos, lo cual indirectamente nos favoreció ya que únicamente nos congelaron diez millones de sucres que fueron recuperados a los seis meses del congelamiento.
- ❖ El incesante quiebre de empresas grandes y sólidas que aumentaba la incertidumbre en todo el sistema.
- ❖ La dolarización por parte de nuestros proveedores y la exigencia para que sus pagos los realicemos de contado, etc.

Afortunadamente se supo aprovechar la situación que enfrentábamos mediante la recuperación y acaparamiento de nuevos segmentos de mercado para la venta de nuestros productos ya que la carestía de la vida así se los impuso.

27 ABR. 2000

LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club



Señorial.

Por otro lado del 60 al 80 % de las ventas se realizaron de contado ganando de esta forma la liquidez necesaria para poder cumplir con nuestros compromisos y a su vez seguir reinvertiendo en el proceso productivo.

Luego se concretan nuevos acuerdos de pago con los ex-trabajadores del área administrativa, dándole más tranquilidad a la empresa especialmente por lo alto de los montos de dichas obligaciones, de igual modo se arregló con la mayoría de los ex-obreros cancelándose lo que por ley les correspondía; a pesar de todos los esfuerzos realizados quedaron unos tres pendientes para su pago en el año 2000. En fin, los más relevantes monetariamente hablando ya estaban bajo los efectos de los convenios de pago.

Obviamente también se recurrió al despido de otros empleados para aminorar costos y al mismo tiempo optimizar nuestra fuerza laboral, cosa que dio resultado, muy a pesar de que fue sumamente doloroso despedir a un trabajador en el momento en que se encontraba el país, pero no nos quedaba otra salida.

Una vez vuelta la tranquilidad a la empresa fue muy notorio el incremento de la productividad, ventas, etc. dándonos como resultado el cumplimiento de lo ofrecido para el año 1999, unas utilidades considerables en su valor monetario (S/. 166'586.861 después de todos los tributos de ley) pero mucho mayores en valor moral, ya que en el año 1999 cerraron hasta empresas multinacionales que tenían sus plantas aquí en Ecuador.

Nuevamente se recuperó la confianza de nuestros proveedores con lo cual el ambiente se tornaba cada vez mucho más favorable para nosotros. Se cancelaron deudas con proveedores internacionales como Dragoco, con el S.R.I., y se cumplían a cabalidad nuestros convenios haciendo caso omiso a la crisis del país.

Señores, en resumidas cuentas queda muy en claro que se tuvo que sufrir, ser pacientes, extremadamente constantes y optimistas para alcanzar los objetivos propuestos para 1999. A pesar de que les resulte increíble nosotros aún seguimos luchando fuerte mientras que los "fuertes" en su mayoría cerraron o quebraron. Por eso les repito una vez más lo que les dije en la reunión pasada: " CON PACIENCIA Y CONSTANCIA SE AVANZA SEGURO, AUNQUE LOS PASOS SEAN PEQUEÑOS ", no hay que caer en la desesperación ni sacar falsas premisas cuando las cosas no se dan en grande, es más, preocúpense cuando crezcan demasiado rápido y sin bases, porque igual de rápido se desvanece.

De los Estados Financieros podemos sacar las siguientes conclusiones:

- ❖ Las ventas brutas casi se incrementaron en casi un 50 % respecto al año anterior.
- ❖ Los descuentos sobre ventas se redujeron en un 2 %.
- ❖ Las ventas netas son de S/. 3.499'790.371
- ❖ Los gastos de ventas y administrativos se redujeron, los de nómina se incrementaron debido a que se realizó aumento de sueldo para el personal, obviamente exceptuando a los administradores ya que eso es potestad de la Junta de Accionistas.

LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

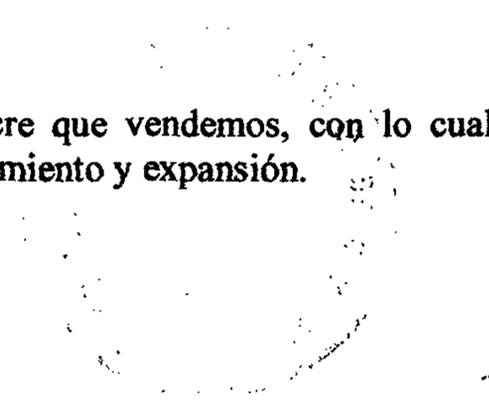
Señorial.



- ❖ Las cuentas por cobrar a los clientes se ve elevada debido a que en los últimos meses del año, especialmente diciembre, es cuando el repunte en las ventas alcanza su máximo, y como se vendió hasta el día 30 de diciembre es por demás lógico que esas facturas se cancelarán en los primeros días del mes de enero del 2000 como de hecho sucedió. Así mismo expreso mi preocupación por las cuentas por cobrar a empleados y accionistas, y además sugiero sean ustedes mismos quienes decidan como proceder con ellas ya que más del 95 % corresponden a los accionistas, y el resto esta totalmente controlado mediante los descuentos mensuales que se les realiza a los empleados.
- ❖ Es muy interesante ver que a pesar del gasto ocasionado por el diferencial cambiario queda una utilidad bastante considerable tomando en cuenta la situación del país y por sobre todo el tamaño de la empresa.

Para una mayor claridad en la comprensión de los resultados obtenidos en el año 1999 les añado las razones financieras más representativas con su respectiva explicación, dejando para el final un resumen de la situación de nuestra empresa y las perspectivas que hay para el año 2000.

- ❖ Razón circulante: 1.48
Es un índice de liquidez que nos dice que por cada sucre de deuda en el corto plazo nosotros contamos con S/. 1.48 para cubrirla en ese período.
- ❖ Prueba rápida: 0.049
Es otro índice de liquidez que nos dice nuestra capacidad para cubrir nuestras deudas en el cortísimo plazo; este está bajo.
- ❖ Pasivo total / activo total: 0.501
Nos indica que por cada sucre invertido 0.501 sucres son financiados con recursos ajenos.
- ❖ Rotación del activo total: 0.8276
Nos indica que se ha dado una eficiente utilización de los activos respecto a las ventas netas
- ❖ Rotación de inventarios: 1.06
Significa que se le dio más movilidad al inventario, por tanto se saco el mejor provecho sobre la inversión.
- ❖ Gastos operativos / ventas netas: 0.2863
Nos demuestra que no se esta malgastando el dinero, por tanto lo que se buscó de manera expresa fue optimizar este rubro ya que en el ejercicio anterior fue una de las principales molestias.
- ❖ Margen de utilidad neta: 0.048
Nos indica que estamos generando S/. 0.48 por cada sucre que vendemos, con lo cual corroboramos que nuestra empresa se haya en etapa de crecimiento y expansión.



LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.



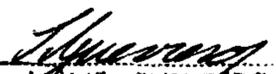
Como conclusión les digo que los índices financieros nos muestran que se esta utilizando muy bien el apalancamiento, que se logro la optimización de los gastos y los recursos y que nuestra empresa se encuentra en plena vía de expansión y crecimiento. Por lo tanto el panorama para el año 2000 resulta bastante prometedor y estable por sobre todo debido a que está confirmada la dolarización de la economía, lo cual conlleva una disminusión en las tasas de interés, por lo tanto accesibilidad a créditos destinados en nuestro caso a incrementar nuestra producción y otra parte para inversión en tecnología.

Se me estaba escapando mencionarles que me reuní con un empresario peruano que se mostraba altamente interesado en ser nuestro distribuidor para todo Perú y así evitar que nuestro producto ingrese únicamente a ciudades aledañas a la frontera con nuestro país, sino ingresar de lleno a a toda la nación peruana; de llegarse a concretar este primer paso estaríamos cumpliendo nuestra meta más importante como empresa, es decir, la internacionalización de nuestros productos.

Por lo tanto debemos estar conscientes y agradecer que de todas las adversidades que se nos han presentado hemos sabido reconocer las oportunidades y aprovecharlas de la manera más eficaz posible, lo cual nos deja como resultado las tan ansiadas **UTILIDADES**.

EN EL CAMINO HACIA EL ÉXITO LAS HERRAMIENTAS MÁS INDISPENSABLES SON LA PACIENCIA Y LA CONSTANCIA.

LABORATORIOS GUERRERO S. A.


JAIME GUERRERO ABAD
GERENTE

Jaime Guerrero Abad
Gerente General



LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.



INFORME DEL PRESIDENTE DE LABORATORIOS GUERRERO S.A. EJERCICIO ECONOMICO 1999

Señores
Accionistas de
Laboratorios Guerrero S.A.
Ciudad.

De mis consideraciones:

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías, esta Presidencia presenta su informe de labores correspondiente al Ejercicio Económico 1999 y lo someto a vuestra consideración.

ACTIVOS

Activo Total: 4.228,484.144
Pasivo y Patrimonio Total: 4.228,484.144

Capital de trabajo: \$. 988'055.691

El capital de trabajo es bueno, significa lo bien que se han estado manejando las actividades diarias lo cual asegura que la empresa tiene los recursos necesarios y suficientes para continuar sus operaciones evitando costosas interrupciones. También me ayuda a decidir Cuánto de efectivo y de inventario tengo en mi poder? Cuánto vendo a crédito? Cómo podría obtener financiamiento a corto plazo. Nos encontramos en una excelente posición, hemos aumentado nuestro capital de trabajo que el año pasado era de \$. 652'804.247

El porcentaje total de activos ha mejorado, ahora tenemos mucha mayor liquidez, es de 2.36 % a diferencia del 98 que era de 0.21%. Estamos en el momento de poder decir que dependemos de nosotros mismo y no de factores externos.

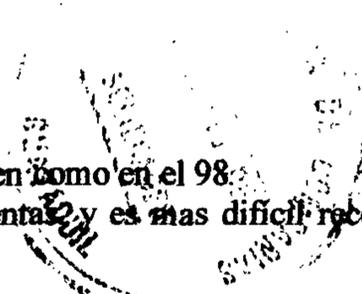
En el año 1998 el 0.21% de Activos estaba en cuentas corrientes, cajas bancos, etc.
En el año 1999 el 2.36%

CUENTAS POR COBRAR

En el 98, el 26.60% del total de activos.

En el 99, el 35.63% del total de activos.

Esto quiere decir que no se está recuperando bien el dinero, no tan bien como en el 98. Pero también significa que la compañía está creciendo, hay mas ventas y es mas difícil recoger ese dinero. Pero esto es algo que hay que tomar en cuenta.



LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.



INVENTARIOS

En el 98: 44.3% del total de activos.

En el 99: 33.80% del total de activos.

Esto es muy bueno, quiere decir que se está manejando mucho mejor el inventario. Esta disminución mejora el balance general, se ve más sólido.

PASIVO Y PATRIMONIO

Corriente:

En el 98: 49% del total de Pasivo y Patrimonio.

En el 99: 48.42% del total de Pasivo y Patrimonio.

Es una mejoría, porque esto es lo que nos pagan, al disminuir el porcentaje es bueno, quiere decir que la compañía crece, y a veces es difícil mantener bajo el porcentaje de pasivos y patrimonios amarrados en deudas. Pero a pesar de que la compañía creció significativamente, se pudo mantener bajo la deuda como porcentaje de pasivo y patrimonio.

PATRIMONIO Y CAPITALES

En el 98: 47.27%

En el 99: 49.92%

Cuando sube el porcentaje significa que el patrimonio es mejor que las deudas o pasivos. Cuando las deudas disminuyen, la compañía crece, y la mayoría está metida en el patrimonio que es el 50% del valor total de deudas.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El costo de mercadería vendida en el año 98 fue del 42.49% de ventas brutas.

El costo de mercadería vendida en el año 99 fue del 36.13% de ventas brutas.

Esto significa que estamos gastando menos, vendiendo más, manejando mejor los costos como por ejemplo: adquiriendo esencias al precio más económico en el mercado con la misma calidad.

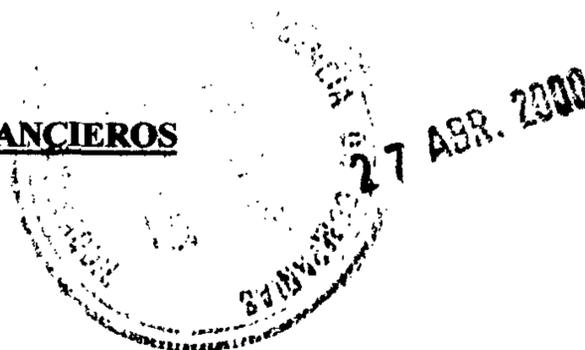
COSTO DE OPERACION

En el 98: 35% de ventas brutas.

En el 99: 23.96% de ventas brutas.

Quiere decir que los costos de operación se están manejando perfectamente porque se han disminuído los gastos administrativos y los costos de operación, pero las ventas han aumentado considerablemente y aún así se mantienen bajos los costos de operación en comparación con las ventas brutas que disminuyeron del 35% al 23.96% lo cual es significativo y muy importante. Tenemos bastante espacio para gastar más en salarios lo cual incrementará los costos de operación pero tenemos el espacio suficiente y podemos permitirnos hacer esto tomando en cuenta que hay que mejorar el inventario, el costo del manejo del inventario y recoger la plata mas rápido.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS



LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.



INDICE DE LIQUIDEZ O MANEJO EN EFECTIVO

En el 98: 1.45%

En el 99: 1.48%

INDICE TOTAL DE DEUDA

Cuánto tenemos en deuda por cada sucre en activo?

En el 98: 0.53%

En el 99: 0.50%

Esto significa que mientras menor el porcentaje, es mejor. La compañía tiene 0.50 en deuda por cada sucre en activo

MOVIMIENTO DE INVENTARIO

En el 98: 92

En el 99: 1.06

Significa que en el año viramos nuestro inventario por lo menos una vez (1.06), lo que quiere decir que mientras mas alto el porcentaje, es mejor, vendemos más, tenemos mas pedidos, la compañía está saliendo adelante, es un buen índice porque las compañías quiere tener inventario listo para vender y no tener inventario amarrado porque es un gasto. Hay que tenerlo listo pero no demasiado tiempo. Este inventario del 99 es bueno porque mejoramos en comparación al del año pasado.

MOVIMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR

Cuánto tiempo los clientes se demoraron en pagarnos?

En el 98: 3.6 veces

En el 99: 2.78 veces

Significa que, nos están pagando mas lento que el año pasado. Mientras mas rápido se recoge el dinero, mas rápido lo ponemos a trabajar, es mejor. Pero considerando que hemos crecido fuertemente, hay más plata que recoger, eso ha ocasionado que se disminuya esta cantidad de tiempo.

PROMEDIO DE COBRO

98: 101 días.

99: 131 días.

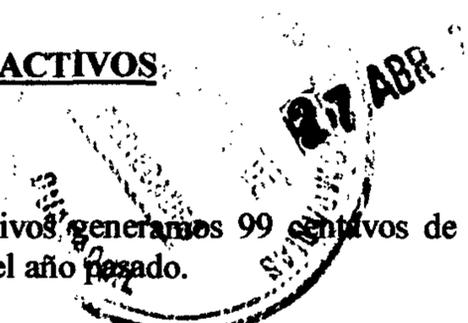
Esto significa que los clientes se demoraron en pagarnos en promedio: 101 días en el 98 y 131 en el 99. La compañía está creciendo y como hay mayor volumen de venta, hay mas plata que recuperar, por lo tanto hay un poco mas de demora en cobrar. Este índice ha subido porque las ventas y pedidos han aumentado. Lo ideal es crecer como estamos creciendo pero al mismo tiempo tratar de recuperar el dinero mucho mas rápido, es difícil porque se han duplicado las ventas en solamente 1 año, de 2 mil millones a 4 mil millones de sucres.

MOVIMIENTO TOTAL DE LOS ESTADOS ACTIVOS

98: 0.96 veces

99: 0.99 veces

Esto es excelente considerando que por cada sucre amarrado en activos, generamos 99 centavos de sucres en ventas, es casi perfecto y mejoramos mucho comparado con el año pasado.



LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.



RETORNO EN UTILIDADES:

98: 0.95%

99: 3.94%

Considerablemente mejor. Por los activos que tenemos, es el retorno que recibimos. Es una medición de las utilidades por sucre de activo.

RETORNO EN PATRIMONIO

Qué tal fue el retorno de patrimonio de los accionistas? **EXCELENTE**, deben sentirse muy felices. El incremento es buenísimo, de 2.01% al 7.89% me releva de mucho comentario.

MARGEN DE UTILIDADES

98: 0.99%

99: 4.0%

Esto dice bastante, estamos generando 4 centavos por cada sucre que vendemos, lo cual es muy, pero muy bueno, especialmente si lo comparamos tan sólo con el año pasado (98).

Esto es un indicativo del crecimiento de la empresa.

RESUMEN

Todos los índices son muy buenos, podríamos decir que 10 veces mejor este año. Tenemos un balance sólido, fuerte, una compañía que crece cada día más. Los recortes que se han hecho son buenos, han sido beneficiosos y los resultados están a la vista.

Las Ventas Netas en el Año fueron de \$. 3.499'790.371

Las Ventas Brutas crecieron en 47.6 % del año 1998 al año 1999

SUGERENCIAS

Tener mucho inventario es costoso para la compañía.

Disminuir el tiempo de recuperación del dinero de parte de los clientes.

CONCLUSION

Para finalizar les tengo que decir a ustedes que su Empresa Laboratorios Guerrero S.A., que en el año 1997 estaba en quiebra, sin esperanza de vida, con miles de problemas, cantidades de juicios laborales, penales y civiles, pésima reputación, deudas bancarias, deudas con los proveedores, problemas con los distribuidores, falta de confianza de ellos hacia la compañía, de los clientes hacia ellos y hacia la empresa. Aparentemente no había esperanza de recuperación, ni siquiera una luz al final del tunel. Pues ahora señores accionistas, permítanme asegurarles que es todo lo contrario. Dios nos está bendiciendo grandemente, no solamente que existe la esperanza, sino que la luz al final del tunel ya se vió. Lo que tenemos ante nuestros ojos es una realidad, estamos observando una Empresa recuperada casi en un 100 %, una empresa recuperada financiera, ética, moral y legalmente, una empresa con una utilidad en

LABORATORIOS GUERRERO S.A.

COSMETICOS:

Jockey Club

Señorial.

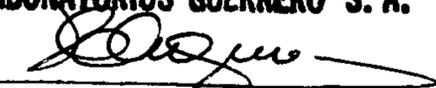


el año 1999 de Doscientos Sesenta y Cinco Millones, doscientos ochenta y dos mil doscientos noventa y nueve sucres, que luego de deducir obligaciones como: participación de trabajadores; circulación de capital del 1 %; Impuesto a la renta y pago de la reserva legal, queda como utilidad para repartir entre los accionistas la cantidad de Ciento Sesenta y Seis Millones, quinientos ochenta y seis mil ochocientos sesenta y uno. Cifra que hace mucho, pero mucho tiempo no la veían.

Si se continúa trabajando bajo la guía y mandato de Dios, con honestidad, responsabilidad, capacidad y el apoyo incondicional, leal y sincero de todos ustedes señores accionistas, su empresa Laboratorios Guerrero S.A. tiene un futuro brillante. Doy Gracias a Dios por las bendiciones que estamos recibiendo, aún en la peor crisis en la historia que este país ha vivido y sigue soportando El se manifiesta.

Atentamente,

LABORATORIOS GUERRERO S. A.



Dr: Hugo E. Aguirre A.
PRESIDENTE

Dr. Hugo E. Aguirre Alvarez
Presidente