

SEÑORES ACCIONISTAS:

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, se somete a consideración de ustedes el Informe de Labores, el Balance General, el Estado de Pérdidas y Ganancias y el de los Señores Auditores Externos KPMG del Ecuador Cía. Ltda., correspondientes al ejercicio del año dos mil quince (2015)

### **ENTORNO SABIJER'S S.A. 2015**

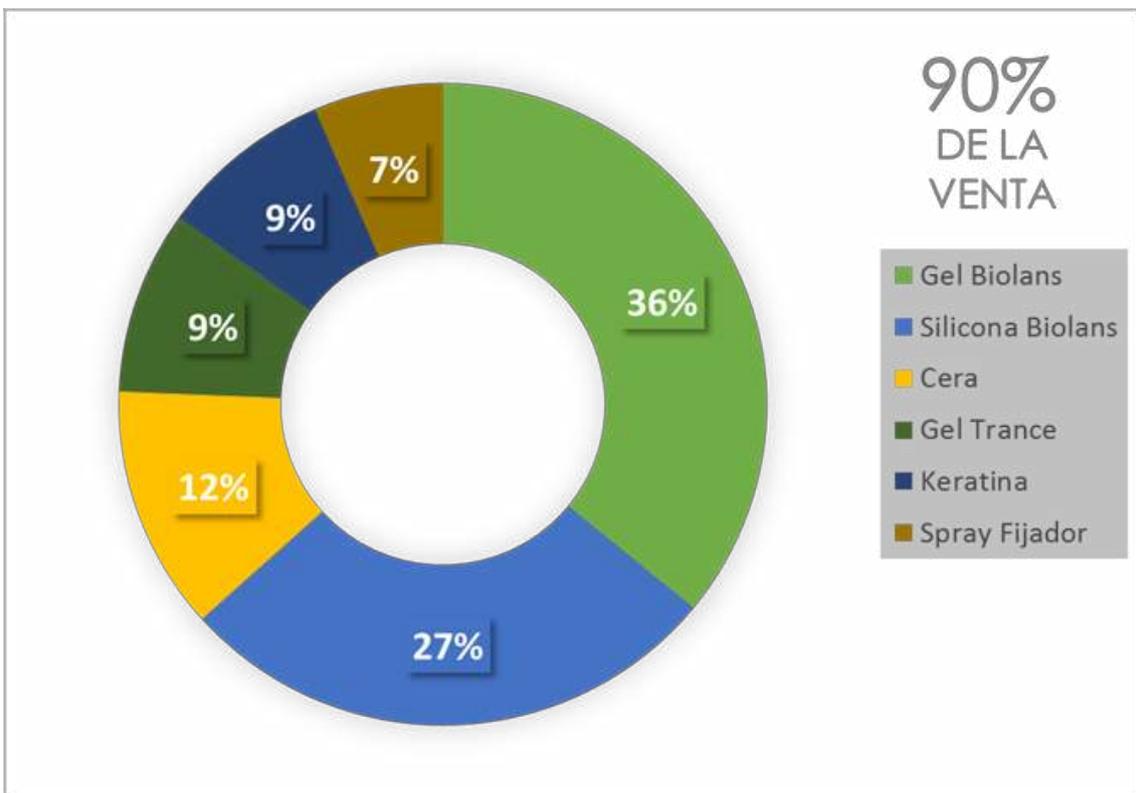
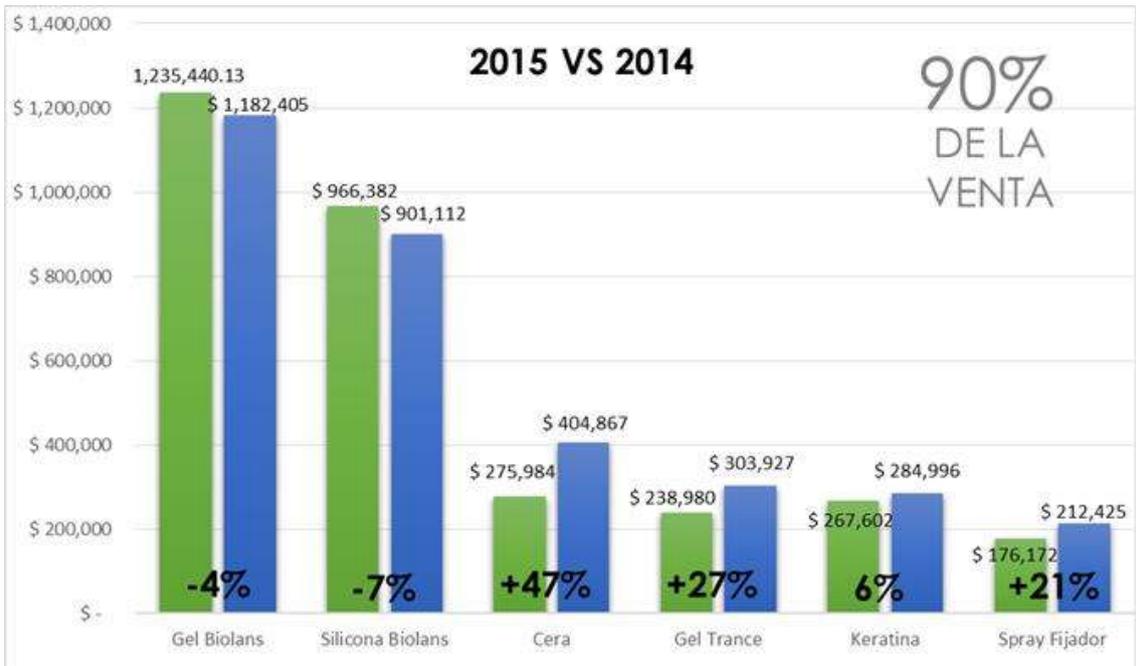
Para definir el año 2015 tendríamos que hacer una división del comportamiento de dicho periodo. El primer trimestre de este año tiene un comportamiento totalmente positivo para la compañía dado que presenta un crecimiento frente al mismo periodo del 2014 del 26 %, lo cual nos indica que la planeación efectuada para el año 2015 estuvo acorde con las perspectivas económicas que veníamos afrontando en el 2014. Pero a partir del primer trimestre el entorno económico se empezó a enrarecer y es así como vamos encontrando mes tras mes dificultades para cumplir con lo planeado. El segundo trimestre presenta un crecimiento del 12 %, el tercer trimestre del 5 % y para terminar un cuarto trimestre con el -18 %, generado principalmente por la codificación de la nueva línea de shampoo que se realizó en dicho periodo del 2014. Pero en términos reales sin contar con dicho aporte las demás líneas decrecieron un - 8 %, lo que indica que si hay un decrecimiento en la demanda general de los distintos productos no solo de nuestra compañía si no de los demás competidores. Terminando con un cumplimiento en ventas del 88 % y con una utilidad del 93 % frente a lo planeado para el 2015. Se determinó para dicho periodo que era necesaria un refresh y establecer una unidad marca para todo el portafolio de productos. Por lo tanto se contrató a la compañía colombiana Misty Wells, empresa con bastante reconocimiento en este tipo de estudios cuyos resultados preliminares ya se han presentado en las diferentes reuniones y se tiene como fecha final de presentación marzo 2016.

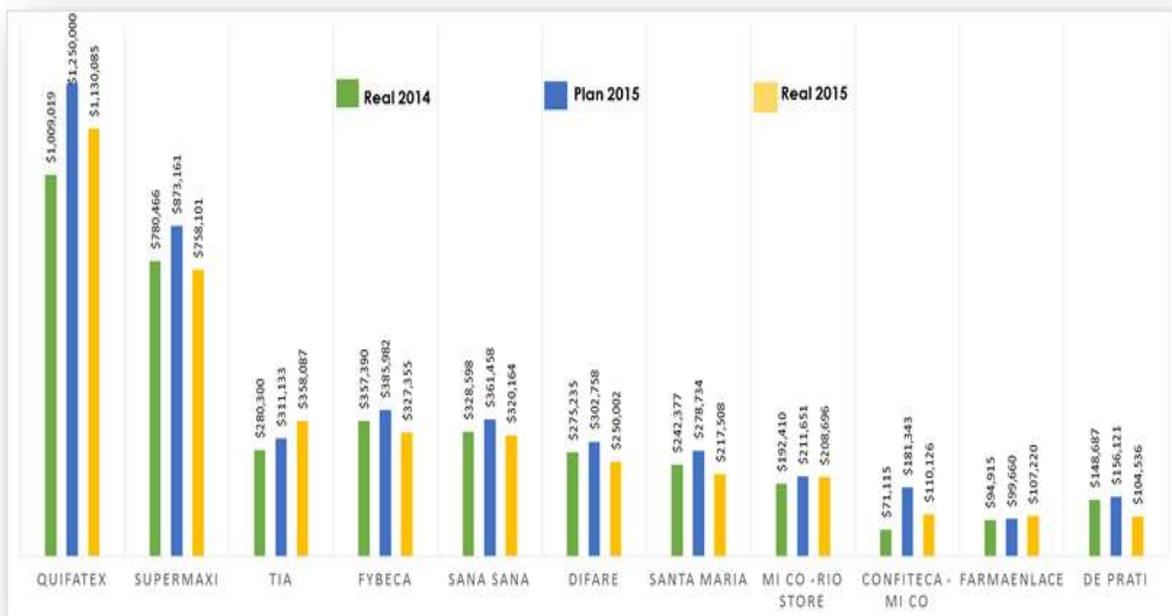
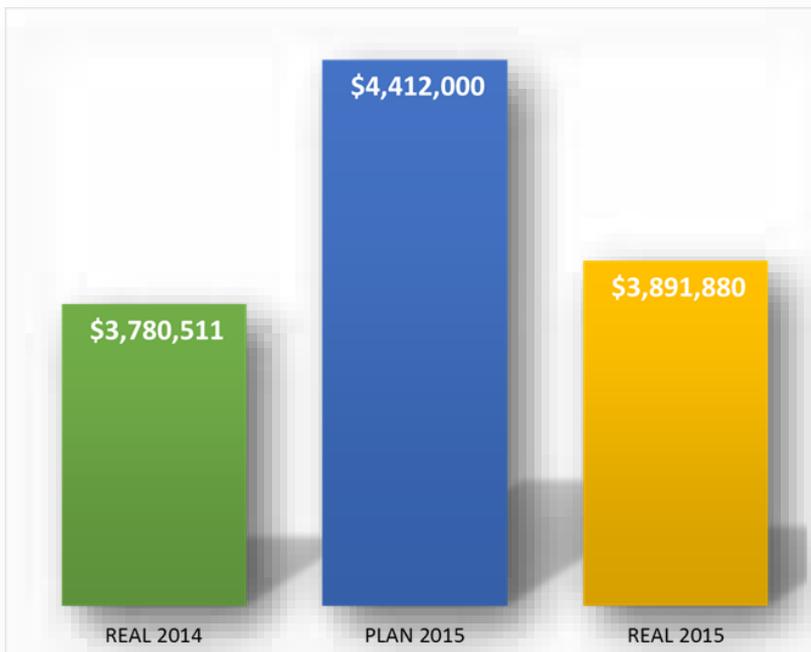
Tenemos claro que no somos una compañía de nicho y es allí donde nos interesa participar por lo tanto todas nuestras acciones están encaminadas a reforzar dicho posicionamiento, por tal razón vemos que un camino para lograr un cierto grado de acercamiento a nuestro

consumidor son las redes sociales, de tal manera que hemos venido trabajando a lo largo del año en dicha dirección, aumentando a más de 50.000 fans en Facebook, la creación de 12 videos tutoriales de los diferentes productos, que se realizaron con muy buena calidad y a un bajo costo ya que la realización y dirección estuvo bajo tutela de la gerencia de mercadeo. Además de la salida al aire de nuestra página web que cumple con nuestro Objetivo de imagen de marca que queremos presentar a nuestro consumidor.

A finales de 2015 se realizó la planeación estratégica de la compañía, donde se definió el derrotero a seguir de acuerdo a la naturaleza y a la experiencia de Sabijer's hasta el 2020 y se definió como visión para dicho año ser " UN REFERENTE INTERNACIONAL DE COSMETICOS ESPECIALIZADOS, INNOVADORES Y DE CALIDAD PREMIUN" la cual considero totalmente apegada a nuestros principios y debe ser la regla que debe primar cuando se definan las diferentes estrategias para enfrentar los retos que se avecinan tanto en épocas difíciles como en épocas prosperidad.







## **PRODUCCION**

En el área de producción se mantuvo el volumen de unidades producidas con respecto al año 2014, se produjeron 1.769.891 unidades; el costo de mano de obra directa e indirecta tuvo un incremento del 12% dado que se ajustaron salarios y se hicieron algunos cambios de personal en ciertos cargos en los cuales se tuvo que realizar un ajuste importante dada la especialización del cargo que se requería. Para el año 2015 se mantuvo el mismo nivel de gastos indirectos de fabricación versus 2014, el promedio fue de \$21.000 mensuales, de estos costos, el costo que tiene mayor representación es el arriendo con una participación del 46% sobre el total de Gastos Indirectos de Fabricación.

En cuanto a compras se tuvo un decrecimiento del 9.5%, sobre la proyección, esto se debió a que para el último trimestre del año disminuyeron las ventas y por ende las unidades de producción. El inventario así mismo tuvo un decrecimiento del 9%, cerrando el año con un valor de \$254.187, de este valor el 63% corresponde a Materias primas y Materiales y el 37% Producto terminado; el inventario de Materias Primas y Materiales es alto dado que algunos Materiales se debe mantener en inventario por su lead time.

Se mantiene la política de dar de baja aquellos materiales que dentro del proceso se cambian en el producto.

Para el segundo trimestre se contó con la automatización de la línea de producción de gel de 500 y 1000 gramos, ya que por la viscosidad del producto el proceso era lento, logrando una eficiencia del 23% en tiempos de producción; adicionalmente los productos de Siliconas, spray y lacas se venían fabricando manualmente, hoy se fabrican en máquina y se logró una eficacia del 28%; estos productos son los que tienen mayor demanda en el mercado.

## **ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO**

Aunque los Ingresos operacionales del 2015 fueron muy similares al 2014, \$3.832.303 versus \$3.904.844, en valores absolutos el margen bruto disminuyó en un 12%, dado que el costo se incrementó, sin embargo se sigue manteniendo la política de mantener un Margen entre el 56% y 57%.

En cuanto a los gastos Directos de la operación, tuvieron un crecimiento del 9%, dado que se realizaron dos contratos importantes con la Agencia de Publicidad en Bogotá para el Refresh de la marca y el diseño de una nueva Marca enfocada a productos naturales. En cuanto a los gastos de administración se tuvo un crecimiento del 6%, básico por los ajustes salariales del personal del área.

El saldo de la deuda al cierre de 2015 fue de U\$89.687 con gastos financieros anuales de U\$15.304, esto corresponde al único préstamo que actualmente tiene la compañía.

Para el 2015 se cerró con una utilidad de \$432.058, a este valor se le deberá descontar el valor final del bono Gerencial, sobre el 2014 se tuvo un decrecimiento en la utilidad del 12%.

La rotación de inventario cerró con 70 días, creció respecto del año 2014, dado que para el último trimestre no se dieron las ventas esperadas.

La rotación de cartera mejoró sustancialmente pasando de 80 días a 59, esto se debe principalmente al que el Tía está cancelando dentro del plazo acordado que son 75 días y a veces antes de este plazo. Se mantiene la política de tener una cartera sana.

En cuanto a la rotación de cuentas por pagar pasamos de 96 días a 82, esto se debe a un ajuste que se realizó en el proceso de pagos y nos ha permitido trabajar en las negociaciones con los proveedores ampliando el crédito y mejorando precios; dado que se

refleja el cumplimiento de pago a los proveedores; adicionalmente con los proveedores más representativos se ha logrado ampliar el crédito de 45 días a 60.

Cierre del Ciclo de efectivo para el año 2015.

	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Días de Inventarios</b>	<b>61</b>	<b>70</b>
<b>Días de Cartera</b>	<b>80</b>	<b>59</b>
<b>Días de Pagar</b>	<b>96</b>	<b>82</b>
<b>Ciclo Efectivo</b>	<b>45</b>	<b>48</b>

## **V. LIQUIDEZ**

Al final del periodo del 2015 cerramos con un saldo en Bancos de \$903.497, esto se debe principalmente a la recuperación oportuna de la cartera; durante todo el año 2015 se mantuvo positivamente el flujo neto de la operación, cerrando con un promedio de \$53.413. El único mes donde se ve un impacto negativo, es en el mes de abril cuando se realiza el pago de utilidades a trabajadores.

Cabe destacar que también se cancelaron los dividendos a los accionistas correspondientes al periodo del 2014.

## **DESARROLLO DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Para el mercado de cuidado personal existe un canal conocido como mayorista especializado, canal que actualmente trabajamos a través de Quifatex con el cual al cierre de 2014 logro una participación del 27% del total de las ventas, constituyéndose en el

principal cliente de la compañía, y canal de mejor comportamiento en la rotación de las nuevas líneas de Shampoo.

## **VII RESULTADOS FINANCIEROS Y RECOMENDACIONES**

Los Estados Financieros han sido presentados en conformidad con la Legislación vigente. Una vez apartado el monto que debe destinarse a la Reserva Legal, se decreta un dividendo en favor de los accionistas, equivalente al cincuenta por ciento de las utilidades líquidas y realizadas durante el ejercicio 2015

Antes de terminar este Informe, la Administración quiere dejar constancia de su agradecimiento para los Ejecutivos, Funcionarios y Trabajadores en general, que gracias a su concurso ha sido posible lograr los resultados que presentamos. Para los integrantes del equipo de ejecutivo de la compañía ha sido un reto el poder cumplir con los objetivos propuestos pero de igual manera un proceso enriquecedor profesionalmente y estamos convencidos que Sabijer's S.A. en una compañía de mucho futuro siempre y cuando obtenga el oxígeno suficiente para aprovechar las oportunidades y retos que presenta el mercado. El mercado de hoy no es ni será el mismo para dentro de 10 años, estamos en un mundo que cambia aceleradamente y tenemos que tener una visión mucha más amplia para poder anticiparnos a las nuevas tecnologías al igual que a los retos que la comercialización nos exigirá.

Queda en consideración de los Señores Accionistas el presente Informe; y, corresponde a esta Junta General designar al Comisario y a los Auditores Externos, para el ejercicio dos mil dieciséis; y, fijar las respectivas remuneraciones.

Quito, marzo 02 del 2.016

IVAN R. RUSINQUE SALAZAR,  
GERENTE GENERAL