

## **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 Dieciséis (2016).

### **ENTORNO SABIJER'S S.A. 2016**

Para el año 2016 se planteó un presupuesto retador determinando un crecimiento del 10% versus un año 2015, a pesar de los últimos resultados obtenidos durante el último trimestre, que permitían inferir que no se iba a presentar un año económicamente muy positivo, pero se consideró que haciendo un pequeño incremento en gastos de publicidad y mercadeo, así como el lanzamiento de la nueva línea de fijación, podríamos lograr el objetivo. A medida que se iba acentuando la desaceleración económica del país fue necesario replantear infortunadamente todo nuestro Plan de Negocios inicialmente planteado. Fue así como se determinó contraer el gasto y mantener el margen, entrando en pocas ocasiones en la dinámica de las ofertas que fue la táctica planteada por la mayoría de las empresas en el país.

La mayoría de los clientes tuvieron decrecimientos de ventas importantes de alrededor del 27%. Dentro de estos clientes están los tres más importantes para la Compañía que concentran el 64% de las ventas totales. Cada uno de estos por diferentes razones tales como:

- El grupo Fybeca, realizó un cambio de Software al igual que un cambio de logística interna, que en resumen pretendía disminuir los niveles de inventario, por lo tanto, esto nos afectó en el volumen de compras.
- Supermaxi disminuyó sus días de inventario de 22 a 13, disminuyendo las compras.
- Quifatex, quien es el primer cliente de la Compañía, decreció en un 30% con respecto al 2015 afectado principalmente por la disminución de la demanda de sus clientes.

- Mi comisariato realizó cambios en la administración de las compras y esto afectó las negociaciones, ya que al igual que Supermaxi, redujo los días de inventario y ya no se realizaron más negociaciones especiales de productos.

La línea de shampoo que habíamos lanzado a finales del 2014 y codificado en la mayoría de Tiendas de Cadena del país empezó a generar problemas de devolución por la baja rotación que presentaba, al punto que hoy ya salió de casi todas las cadenas. Solo Quifatex distribuye la línea shampoo en las tiendas especializadas y, que con el soporte de nuestras impulsadoras, se logra obtener algunas unidades de venta.

Dedicamos muchos de nuestros esfuerzos a tratar de sacar la nueva línea de fijación Biolans Code, tal como lo habíamos planteado en nuestro plan de 2016, pero en la medida que avanzamos en cada uno de los productos, encontrábamos dificultades para el manejo de los inventarios, ya que los proveedores principalmente de materiales exigían cantidades mínimas de compra hasta de 50.000 unidades, que a todas luces castigaría fuertemente el costo de inventario. Gracias a la constancia y tenacidad en las negociaciones se logró disminuir en un 50% el requerimiento, pero bajo la condición de someternos a los tiempos de despacho, ya que son empresas multinacionales y tienen sus tiempos de fabricación, afectando el avance del proyecto para el 2016. La línea Code nos permitirá salir a conquistar nuevos mercados que dadas las circunstancias por las que atraviesa el país, llega en el momento más oportuno para salvaguardar los objetivos de la Compañía.

De igual manera se hace necesario ir buscando una alternativa de solución de la línea de shampoo Biolans que a pesar de que sus números no fueron muy positivos si cumplen una función a nivel de portafolio para los clientes especializados. Por esta razón empezamos en este año a ir buscando cual sería la línea sustituta de esta y se definió como Biolans ESSENTIALS, influenciada por un concepto más natural y teniendo como eje principal de formulación los aceites naturales. Se ha venido trabajando en ella y se espera que para el mes de junio podamos tenerla ya en el mercado. De igual manera se realizó la visita a la feria Cosmoprof en Bologna - Italia, feria que reúne a los principales jugadores del mercado profesional del cabello, así como a los principales proveedores

de empaques para el mercado cosmético mundial, es una feria donde se muestran tendencias principalmente, tal es el caso de la Queratina y el Aceite de Argán que después bajaron al mercado masivo.

Se revisó con la empresa Yobel del Perú la opción de entregar la fabricación y la logística de nuestros productos, pero al final se evidenció que la relación beneficio costo no era muy significativa y podríamos perder acción de maniobra en el manejo de nuestra producción; además el tema de contratación podría dejar vacíos que pudiesen generar inconvenientes, para lo cual se consideró que no valía la pena correr el riesgo, ya que el costo de la fabricación estaba relacionado directamente con el número de unidades a producir y viendo cómo se presentaban las unidades de venta nos saldría un costo muy similar a lo que tenemos hoy.

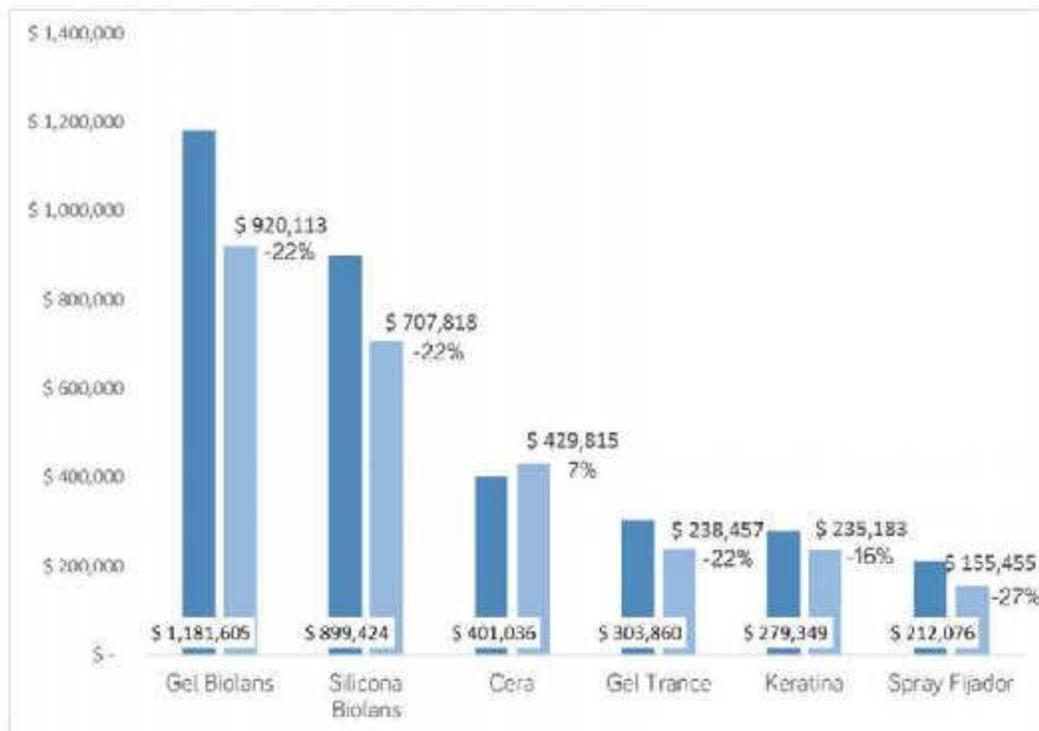
Todo el presupuesto de gastos planificado se reestructuró, dado que las ventas no estaban cumpliendo con el objetivo planteado inicialmente, a tal punto que tuvimos una caída del 24% respecto al año 2015, sin embargo, aun así, se logró una utilidad 2016 de U\$256mil, que representó una caída del 34% con referencia al año anterior. De igual manera con respecto a la liquidez a pesar de la caída en las ventas seguimos con un flujo operacional que nos permite funcionar eficazmente, cancelando a tiempo a los proveedores tanto internos como externos y haciendo que todas las operaciones fluyan de manera regular y sin contratiempos por este concepto, llegando a tener un flujo de caja de U\$753mil al final del periodo, a pesar de que algunos clientes tan importantes como el grupo Fybeca empezaron a tener retrasos en los pagos desde finales del 2016, dado que tomaron la política de pagar de acuerdo a la rotación del producto y este cliente representa el 16% de las ventas.

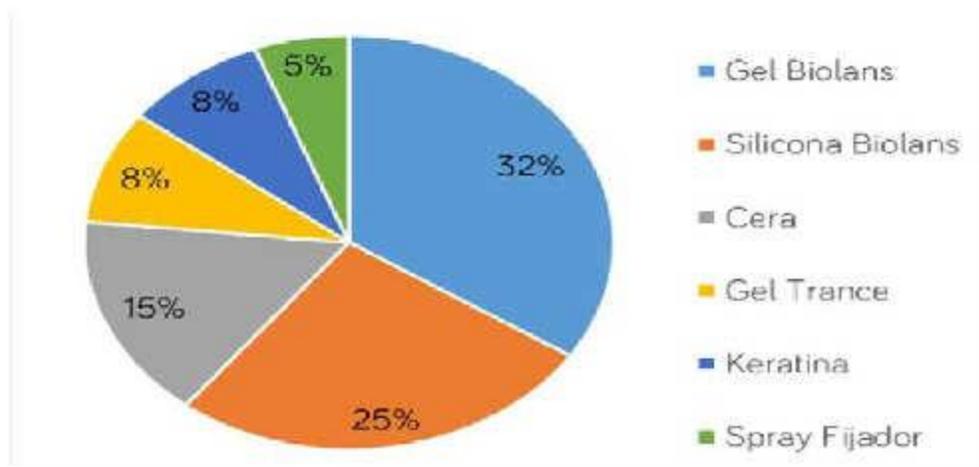
A fin de poder bajar el gasto de alquiler de la planta se revisó el cambio de las instalaciones y se revisaron algunas opciones; como fue pasar de un metro cuadrado de U\$6.20 a U\$4.0 en un área de 1.300 metros, que consideramos se podría cumplir el objetivo, pero al momento de cuantificar el costo del traslado y adecuaciones necesarias para poder tener las condiciones óptimas, nos encontramos con un valor de U\$150mil aproximadamente, lo que hizo que el proyecto se fuera

abajo. De manera párcela se trabajó con el Arrendador de las instalaciones y se logró que no se incrementara el costo del metro cuadrado, para el año 2016, dado que se tenía previsto un incremento del 9%.

Sabijer's tuvo su primera Auditoria Interna en el mes de septiembre, donde se revisaron los diferentes procesos de cada una de las áreas y después de tres años de estar al frente de este nuevo proyecto societario, es muy satisfactorio para nosotros entregar un balance positivo a los socios de cada una de las diferentes actividades que realiza la Compañía.

Adjunto algunos datos de ventas 2015 Vs 2016 que considero importante resaltar





### **PRODUCCION**

En el área de producción se tuvo una disminución del 34% en las unidades, dado que las unidades de venta disminuyeron; de igual forma se realizaron ajustes en la mano de obra directa y se disminuyó el personal, pasando de 12 operarios a 9 y se suspendieron las horas extras; adicionalmente se tenía planificado separar el área de Calidad, lo cual finalmente no se realizó y hoy tanto el área de producción como de calidad esta en cabeza de una sola persona. Para el año 2016 se mantuvieron los gastos indirectos de fabricación que son aproximadamente US\$21mil mensuales, de estos gastos, el que tiene mayor incidencia es el arriendo con una participación del 48% sobre el total de GIF.

No se realizó ningún trabajo de optimización de equipos ni procesos en el área de producción.

En cuanto a las compras de materiales y materias primas se tuvo un decrecimiento del 25%, sobre el año 2015, por la disminución de las unidades de venta, sin embargo, este porcentaje podría ser más bajo, pero al final del último trimestre no decreció, dado que se inició el proceso de Refresh de la Marca.

El inventario también tuvo un decrecimiento del 37%, cerrando el año con un valor de US\$185,528 de este valor el 71% corresponde a Materias primas y Materiales y el 29% Producto terminado, se sigue manteniendo la política de ser eficientes en el manejo de los inventarios y se continúa realizando la baja aquellos materiales que dentro del proceso se cambian en el producto y las devoluciones de clientes que no pueden ser reacondicionados, esto se provisiona mensualmente.

#### ***ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO***

Los Ingresos operacionales del 2016 fueron de US\$2.951.745 frente al 2015 que fueron de US\$3.904.845, esto significó un decrecimiento importante del 24%, en cuanto al margen bruto se mantuvo dentro de la política establecida que es el 55%.

En cuanto a los gastos directos de la operación, tuvieron un decrecimiento del 30%, dado que no se estaba cumpliendo con la proyección de ventas y no se logró sacar al mercado la

Línea Biolans Code. Los gastos de Administración también decrecieron en un 12%; a nivel general no se realizaron incrementos salariales con el fin de sostener la operación.

Al cierre del año no se tiene ninguna obligación bancaria.

Para el 2016 cerramos con una utilidad de US\$256mil frente a una utilidad del 2015 de US\$391mil, esto corresponde a un 34% menos.

La rotación de inventarios fue de 59 frente a 70 días que se venían manejando en el 2015.

La rotación de cartera se mantuvo en los 57 días, ya que a pesar de la crisis económica los clientes se mantuvieron en sus días de pago, con excepción del grupo Fybeca que al finalizar aumento sus días de rotación. Se mantiene la política de tener una cartera sana.

En cuanto a la rotación de cuentas por pagar nos mantenemos en los 81 días.

Cierre del Ciclo de efectivo para el año 2016.

	2016	2015
Días de Inventarios	59	70
Días de Cartera	57	59
Días de Pagar	81	82
Ciclo Efectivo	35	48

## **V. LIQUIDEZ**

Al final del periodo del 2016 cerramos con un saldo en Bancos de US\$753.614, que se vio afectado por la disminución de los ingresos operacionales de la Compañía. Se tuvieron algunos meses en los que su impacto fue negativo.

Se cancelaron los dividendos a los accionistas correspondientes al periodo del 2014.

## **VI RECOMENDACIONES**

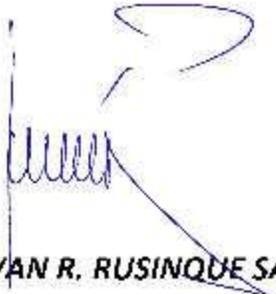
Los Estados Financieros han sido presentados en conformidad con la normativa vigente. Por lo tanto, recomiendo apartar el monto que debe destinarse a la Reserva Legal. Además, dado que la Compañía ha demostrado durante el ejercicio 2016, que a pesar de la caída de ventas ocasionada por la situación económica general, ha continuado de manera reiterada con un exceso de liquidez importante, proponen efectuar un dividendo en favor de los accionistas de \$400.000 (Cuatrocientos mil 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América). Una parte de ellos y por un valor de \$224.000 (Doscientos veinte y cuatro mil 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América), provenientes de las utilidades del ejercicio 2016, y los restantes \$176.000 (Ciento setenta y seis mil 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América), originados en la cuenta de utilidades retenidas de años anteriores.

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 mantener unos resultados positivos a pesar de la crisis económica. Para los integrantes del equipo Ejecutivo de la Compañía ha sido un reto el poder sostener un resultado positivo y una experiencia enriquecedora profesionalmente pese a la situación; estamos convencidos de que SABIJERS S.A. es una compañía de mucho futuro siempre y cuando obtenga el oxígeno suficiente para aprovechar las oportunidades y

retos que presenta el mercado. Estamos en un mundo que cambia aceleradamente y tenemos que tener una visión 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 diecisiete; y, fijar las respectivas remuneraciones.

Quito, marzo 21 del 2017



**IVAN R. RUSINQUE SALAZAR**  
**Gerente General**

