



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMÉTICOS S.A.
(PRODUCOSMETIC)**

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo dispuesto en los Estatutos y en la Ley de Compañías, me cumple someter a vuestra consideración el Informe Anual respecto de las actividades desarrolladas por PRODUCOSMETIC en el ejercicio económico de 1999.

ANTECEDENTES

El año de 1999 comenzó con un cambio en el sistema impositivo del país:

- a) Se elimina el impuesto a la renta.
- b) Se elimina el sistema de retenciones en la fuente.
- c) Se expide la Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributario-Financiera.
- d) Se crea el Impuesto a la Circulación de Capitales (ICC).
- e) Se aumenta el IVA del 10% al 12%.

Pero además, en el primer trimestre se dieron hechos importantes que acentuaron aún más la crisis económica:

- f) Se terminó con el sistema de bandas cambiarias y se dio paso a la flotación de la divisa.
- g) En sólo 3 meses el tipo de cambio del dólar pasó de S/ 6.872 con que cerró a fines de diciembre-98 a S/ 9.000 a fines de marzo-99. (incremento del 38%), para terminar a fin de año en S/ 21.052.
- h) A comienzos de marzo-99 se decreta un **embargo bancario** que se prolonga por toda la semana siguiente.
- i) El 11 de marzo-99 el Presidente **Jamil Mahuad** anuncia un paquete de medidas económicas:





PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 2 -

- Congelamiento durante un año de los depósitos existentes en las cuentas corrientes y de ahorro.}
 - Congelamiento durante un año de los depósitos a plazo.
 - Incremento en los precios de los combustibles.
- j) Cierre de bancos, tocándole esta vez a uno de los bancos aparentemente más sólidos e importantes del sistema financiero nacional: el Banco del Progreso.
- k) Descontento general del pueblo ecuatoriano con la política del Presidente Jamil Mahuad que insistentemente le pedía que renunciara.
- l) A finales de diciembre-99 parecía que la caída del Presidente era inminente, como en efecto así sucedió el mes de enero siguiente, en la que el pueblo indígena tuvo una determinante participación.

1.1. SOBRE CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

Mirando a priori las cifras de ventas tal y como aparecen en el Balance parecería que el año 1999 fue mejor que el año 1998. La realidad es muy diferente. En el año 1999 las ventas en unidades fueron muy inferiores a las del año anterior. Un incremento en el tipo de cambio del dólar como nunca antes se vio hizo que la divisa norteamericana experimentara un drástico incremento, de S/ 6.872 a diciembre-98 a S/ 21.052 a diciembre-99.

Como consecuencia de lo anterior, las empresas tuvieron que de alguna manera trasladar al precio el incremento del tipo de cambio del dólar. Pero un incremento del 206% era irracional. Los precios no podían absorber tan fuerte incremento, dado que por otro lado el mercado se haya saturado de productos altamente competitivos, lo que obligó a Producosmetic a revisar con mucha prudencia los precios de sus productos a fin de tornarlos competitivos, absorbiendo en alguna medida el notable incremento en los costos de los insumos tanto locales como importados.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 3 -

En consecuencia, es vía incremento de precios y no vía unidades que se aprecia en el año 1999 un incremento en las ventas con respecto al año anterior. Por otro lado, es importante mencionar que en este incremento de ventas sucres tuvo cierta incidencia también la comercialización del producto Mentorub, las nuevas marcas que se introdujeron de la Casa Myrurgia: Fleur D'Elle, Eau D'Ete, Dutti Sport, Vetiver, las Cremas y la Talquera Maje en la nueva presentación, así como las exportaciones que realizó la Compañía.

Pero además de lo anterior, es importante también dejar sentado el hecho de que en lo que respecta al cliente MI COMISARIATO, un porcentaje de las ventas fue hecha "vía consignación", condicionando a que Producosmetic las facturara como una venta normal. Dada la importancia que como Cliente tiene MI COMISARIATO para Producosmetic, la Compañía terminó aceptando este condicionamiento, cuyos resultados serían evaluados a comienzos del año siguiente.

1.2. SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Como es sabido, la Casa Myrurgia, de Barcelona-España, es la que mejores plazos de crédito otorga a Producosmetic. Por eso, en cumplimiento de lo dispuesto por la Junta General de Accionistas, la Gerencia General tuvo que negociar con las otras casas del exterior el cortísimo plazo del crédito concedido, puesto que el hecho de venir cancelando las importaciones a 60 días estaba provocando ciertos desajustes en el Flujo de Caja, por la tardanza en la recuperación de las cuentas por cobrar comerciales.

Como la Compañía Yardley of London, primero, y la Compañía Succes de París, después, no aceptaron el planteamiento de Producosmetic de revisar el plazo del crédito para ampliarlo por lo menos a 90 días, y lo que es peor, esta última hasta propuso el prepago de las importaciones ante la deteriorada imagen del país en el exterior, la Gerencia General optó por suspender las relaciones comerciales con dichas casas.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 4 -

En vista de lo anterior, y cumpliendo con las disposiciones de la Junta General de Accionistas, la Gerencia General está dando mayor énfasis a las relaciones comerciales con la Casa Myrurgia, dando prioridad a los nuevos productos ofrecidos por dicha Compañía, tomando en cuenta que el plazo del crédito concedido es muy importante para Producosmetic, porque está en función también del plazo que está tomando la recuperación de la cartera de clientes, y que es lo que ha permitido a la Compañía seguir cumpliendo con oportunidad sus compromisos de pago tanto internos como externos.

1.3. PRINCIPALES HECHOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES EN 1999

1.3.1. Un hecho importante fue la terminación de la implementación del nuevo sistema de computación, cuya culminación se había venido dilatando por mucho tiempo. Ello ha permitido a la Empresa contar con mayor información contable y financiera y lo que es más importante, se ha conseguido mayor oportunidad en la preparación y presentación de los estados financieros, que están permitiendo a la Gerencia General hacer una mejor evaluación de los resultados y la situación financiera de la Empresa.

1.3.2. Ante la renuncia a sus funciones del Jefe de Ventas, y considerando que dichas funciones podían ser asumidas muy bien por la Gerencia de Ventas sin afectar los objetivos planteados, se optó por no llenar temporalmente la vacante de Jefe de Ventas y sólo hacerlo si más adelante las condiciones lo exigen.

1.3.3. En términos generales, podemos decir que en lo laboral y fiscal, la Compañía ha venido cumpliendo de manera puntual sus obligaciones patronales y las que le impone la Ley de Régimen Tributario Interno como sujeto pasivo, tanto como contribuyente como responsable.

En cuanto a la situación tributaria, está pendiente de revisión por parte de la Administración tributaria los ejercicios económicos de 1997, 1998 y 1999, cuyas declaraciones tanto para el Fisco como para la Superintendencia de Compañías fueron presentadas dentro de los plazos legales.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 5 -

1.3.4. Adicionalmente, también se ha dado cumplimiento a las obligaciones contributivas con la Superintendencia de Compañías, Municipalidad de Guayaquil, Universidad de Guayaquil, Benemérito Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Salud Pública, en cuando a pago de impuestos y tasas.

1.4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE LOS RESULTADOS

A continuación, el análisis de la situación financiera y de los resultados.

1.4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA COMPARADA CON EL EJERCICIO ANTERIOR

En miles de sucres

ACTIVOS	1999	1998	VARIACIÓN
Activo Corriente	5.578.680	3.653.243	1.925.437
Activo Fijo (Neto)	1.460.571	1.198.140	262.430
Otros Activos	718.890	26.940	691.950
TOTAL ACTIVOS	7.758.141	4.878.323	2.879.818
PASIVOS			
Pasivo Corriente	2.643.905	1.465.580	1.178.325
Pasivo No Corriente	2.224.008	852.721	1.371.287
	4.867.913	2.318.301	2.549.612
Patrimonio Neto	2.890.228	2.560.022	330.206
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	7.758.141	4.878.323	2.879.818



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 6 -

1.4.1. a) ACTIVO CORRIENTE

En el Activo Corriente se ha operado un incremento del 52.7% con respecto al año anterior. Dicha variación, equivalente a S/ 1.925.437.000, se presenta en las siguientes partidas:

PARTIDAS	VARLACIÓN
1. Caja-Bancos	(148.610)
2. Cuentas y Documentos por Cobrar	859.404
3. Inventarios	1.186.750
4. Otros	27.893
	1.925.437

La variación con respecto al año anterior se debe fundamentalmente:

- a) A la disminución en la prueba ácida, debido al mayor tiempo en la recuperación de la cartera de clientes, que hizo que se produzca una variación negativa en el efectivo.
- b) Al incremento en las cuentas por cobrar, debido al aumento en ventas sucres a crédito y al mayor plazo tomado por los clientes para cancelar sus facturas.
- c) Al aumento en la partida de inventarios como consecuencia de la incorporación de nuevas líneas, lo que ha hecho que consecuentemente también el pasivo corriente incremente, debido a los créditos recibidos de las casas del exterior.

1.4.1. b) ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos han experimentado un aumento en el año 1999, de S/ 262.430.000, que incluye fundamentalmente los ajustes por corrección monetaria.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 7 -

1.4.1. c) PASIVOS

El aumento que se produce en el Pasivo Corriente con respecto al año anterior se debe básicamente al crédito recibido del exterior por la incorporación de nuevas marcas. Así por ejemplo, se materializó la importación de las Cremas Maja, de la Talquera Maja en la nueva presentación en caja de cartón cilíndrica, mediante crédito directo recibido de la Compañía Industrias Selectas de México. Por otro lado, la Casa Myrurgia lanzó nuevas marcas que están siendo comercializadas por la Compañía. Todo eso hizo que estas importaciones que se contabilizaron en 1999 pero que se cancelarán en el año 2000 hayan hecho incrementar el Pasivo Corriente y consecuentemente también la partida de Inventarios, como se lo puede apreciar en el análisis del punto 1.4.1. a).

Es importante, eso sí, destacar que al cierre del ejercicio de 1999, no obstante la situación de iliquidez que afectó a las empresas en general, sin embargo la Compañía Producosmetic hizo grandes esfuerzos para atender sus compromisos de pago, lo que le ha valido que compañías de prestigio internacional se muestren interesadas en comercializar sus productos en Ecuador por intermedio de Producosmetic.

No obstante la situación de iliquidez que atravesaron las empresas, la relación Activo Corriente a Pasivo Corriente en 1999 fue de 2.11 : 1, un 15% menos que la del año anterior que fue de 2.49. En todo caso, la relación es superior a 2 y por tanto sigue siendo buena.

1.4.1. d) PATRIMONIO

En el Patrimonio Neto se ha operado un aumento de S/ 330'206.000, que es inferior al aumento de S/ 897'864 producido en 1998 con respecto a 1997. Dicho incremento se produce fundamentalmente por los ajustes por corrección monetaria y no a resultados favorables del ejercicio, como se verá a continuación.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 8 -

1.4.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS COMPARADOS CON EL EJERCICIO ANTERIOR

En el consolidado de los Estados Financieros de Enero a Abril-99 y de Mayo a Diciembre-99, la situación se presenta así:

(En miles de sucres)

	1999	1998	VARIACIÓN
VENTAS NETAS	5.293.435	2.207.904	3.262.616
- Costo de Ventas	2.929.840	1.425.187	1.504.653
UTILIDAD BRUTA	2.363.595	782.717	1.757.963
- GASTOS OPERACIÓN	1.632.517	1.136.680	495.837
+ OTROS INGRESOS	9.677	440.690	- 431.013
- OTROS GASTOS	2.253.635	33.081	2.220.554
UTILIDAD (PÉRDIDA)	- 1.512.880	53.646	- 1.459.234

COMENTARIOS:

1. CON RELACIÓN A VENTAS

Conforme se mencionó en el punto 1. de este Informe, el incremento que aparece en ventas con relación al año anterior no se debe precisamente a aumentos en ventas unidades sino fundamentalmente a incrementos de precios y otros aspectos que se puntualizan a continuación:

- Revisiones de precios como consecuencia del incremento en el tipo de cambio del dólar.
- Incorporación de nuevos productos, como las Cremas Maja, Talqueras Maja, y otras marcas de perfumería de la Casa Myrurgia.
- Comercialización del producto Mentorub Ungüento.
- Exportaciones.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 9 -

2. CON RELCIÓN AL COSTO DE VENTAS Y MARGEN BRUTO

Con relación a Ventas Netas, el Costo de Ventas en 1999 ha decrecido en el 9% aproximadamente, lo que ha hecho que correlativamente el Margen Bruto mejorara del 35,4% en 1998 al 44,7% en 1999. En dicha variación favorable en el Margen Bruto tuvo mucho que ver las revisiones de precios que permitirán a la Empresa absorber a corto plazo la importante pérdida por diferencial cambiario sufrida en 1999 y por otro lado el hecho de contar también con importantes niveles de inventarios.

3. GASTOS DE OPERACIÓN

Este rubro incluye los Gastos Administrativos, los Gastos de Ventas y los Gastos de Publicidad. Los Gastos de Operación en 1999 han incrementado en S/ 495'837.000 con relación a 1998, lo que representa el 43,6%. Sin embargo con relación a Ventas han disminuido porcentualmente.

4. OTROS INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES

El neto de Otros Ingresos y Gastos No operacionales arroja una diferencia de S/ 1.789'541.000 como pérdida. Esta pérdida fue el resultado de la absorción de la pérdida por diferencial cambiario del año 1999.

5. CON RELACIÓN A LOS RESULTADOS

En el período de enero a abril-99 la Compañía registra una pérdida de S/ 650'476.769, que sumada a la pérdida del periodo de mayo a diciembre-99, que fue de S/ 862'402.981, hace una pérdida total del ejercicio de S/ 1.512'879.750, en laque tuvo gran incidencia la pérdida por diferencial cambiario por los ajustes en el tipo de cambio durante el año, partiendo de S/ 6.872 con que cerró el tipo de cambio a fines de diciembre-98 hasta llegar a los S/ 21.052 a finales de diciembre-99.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 10 -

1.5. PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS

Dado que la Compañía ha sufrido pérdida durante el ejercicio 1999, la podrá compensar con las utilidades gravables que se obtuvieren dentro de los cinco períodos impositivos siguientes, sin que se exceda en cada período del 25% de las utilidades obtenidas. Así lo prevé el Art. 11 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

El Art. 17, numeral 9, literal b) del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno, así lo ratifica y condiciona: "Las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores, su amortización se efectuará hasta dentro de los cinco períodos impositivos siguientes a aquel en que se produjo la pérdida, siempre que su valor monetario no sobrepase del 25% de la utilidad gravable realizada en el respectivo ejercicio, el saldo no amortizado dentro del indicado lapso no constituirá elemento deducible en ejercicios posteriores al quinto año, contado desde el año siguiente a aquel en que se registró la respectiva pérdida."

1.6. EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS RECOMENDACIONES QUE SE HICIERON PARA EL AÑO 1999.

La evaluación del cumplimiento se la hará a continuación observando el mismo orden con que quedaron establecidas en el informe anterior:

1. Se materializó el proyecto de fabricación local de la polvera de lujo Maja. El desarrollo del molde y la fabricación de la polvera se la confió a la Empresa POLIASA de Quito. Prácticamente en 1999 se suspendió la importación desde España, habiendo conseguido una importante economía de costos.
2. Se consiguió de la Compañía Myrurgia que permita la exportación hacia el mercado de Venezuela de las polveras Maja.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 11 -

3. Dado que no fue posible concretar el desarrollo de la polvera Maja de Myrurgia en la presentación en "blister", que estaba siendo requerida por la Compañía MARINA WHOLESALE de los Estados Unidos, se optó por desarrollar la presentación en forma de "colgante" para someterla a consideración de dicha Compañía. Como resultado se consiguió la aprobación del nuevo diseño y hoy ya se la está exportando a dicho mercado.
4. Se concretó igualmente el proyecto de comercialización de la Crema Maja de Myrurgia, primero, importándola como producto terminado, para luego estudiar la posibilidad de fabricarla localmente.
5. Se concretó igualmente la comercialización de la Talquera Maja en la presentación en envase cilíndrico de cartón. Este fue un proyecto que fundamentalmente se lo trabajó para el mercado de los Estados Unidos, hacia el cual ya está siendo exportada.

1.7. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2000

Para el ejercicio económico del 2000, la Gerencia General se permite hacer algunas recomendaciones con miras a consolidar el desarrollo comercial de la Compañía.

1.7.1. EN MATERIA COMERCIAL

- a) Que se centre mayormente la atención en la comercialización de los productos que así como el polvo crema Maja (guardando por supuesto la distancia) ahora se están convirtiendo en importantes también para la Compañía, como son el Mentorub y el Quita Esmalte Boutique.
- b) Que se haga un análisis detenido de todos y cada uno de los productos con que cuenta la Compañía, a fin de determinar si siguen o no siendo importantes, y tomar las medidas correspondientes en caso de no serlos.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 12 -

- c) Que se saque el mejor provecho de la brecha de oportunidad que tiene el Mentorub, fundamentalmente en el mercado de frontera, tanto del Perú como de Colombia, para lo cual deberá analizarse la necesidad de importar los insumos correspondientes, para no estar expuestos a la contingencia de desabastecimiento en el mercado local.
- d) Que se estudie la posibilidad de corregir el molde del Quita Esmalte Boutique de 1,5 onz. para destinarlo exclusivamente a ventas frontera.
- e) Que dado que ya se cuenta con un importante banco de datos, que se hagan contactos con las compañías correspondientes para ver la posibilidad de importar y comercializar productos de consumo masivo.
- f) Que se insista al Estudio Garzón León & Asociados sobre la necesidad de concluir cuanto antes los trámites confiados para el registro de las marcas Mentorub y Quita Esmalte Boutique, tanto en Colombia como en Perú.

1.7.2. EN MATERIA DE RECURSOS HUMANOS

- a) Mantener vigente la recomendación hecha el año anterior, en el sentido de que debe aprovecharse los cursos de capacitación que está brindando el SECAP que, además de estar dando buenos resultados, no implican desembolsos para la Empresa. La capacitación siempre será importante como uno de los medios para lograr la idoneidad de los recursos humanos, pues la Empresa no requiere solamente saber que cuenta con elementos humanos muy dispuestos a trabajar, sino que además deben hacer el trabajo con capacidad y condiciones.

1.7.3. EN MATERIA CONTABLE

- a) Que se recuerde la necesidad de que los Estados Financieros sea presentados a más tardar dentro de los 15 días siguientes al cierre de cada mes.



PRODUCOSMETIC S.A.

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMETICOS S.A.

- 13 -

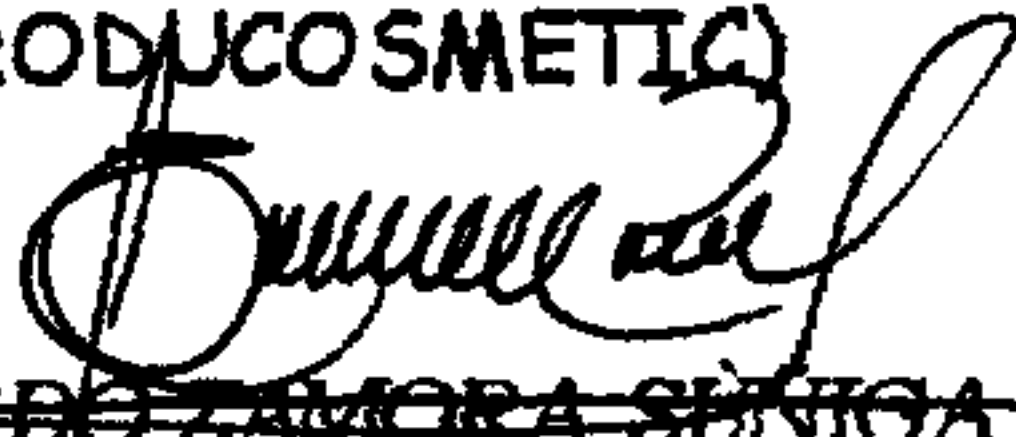
- b) Que si bien el programa de Contabilidad y su comparativo con el presupuesto ya ha sido concluido, està pendiente aún la terminación de la puesta en red de los programas, a fin de que puedan ser utilizados y aprovechados desde cualquier punto de la red, para lo cual la Compañía por su parte està terminando los trabajos de instalación correspondientes.
- c) Con el fin de que la Empresa se adecue al nuevo esquema de la dolarización, que se tomen las medidas oportunas, primero, para salir a partir del mes de Abril del presente año con la Lista de Precios en dólares y, segundo, para estar preparados también al momento de tener que cambiar la contabilidad de sucres a dólares de acuerdo con el nuevo modelo económico.

Dejo en esta forma cumplido con el Informe a la Junta General de Accionistas, de acuerdo con las disposiciones legales y estatutarias y con sujeción al Reglamento que sobre el particular tiene expedido la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución No. 92.1.4.3.013, del 18 de septiembre de 1992, publicado en el Registro Oficial no. 44, del 13 de octubre del mismo año.

Guayaquil, 9 de marzo del 2000

PRODUCTORA INTERNACIONAL DE COSMÉTICOS S.A.

(PRODUCOSMETIC)


EDUARDO ZAMORA SÚNICA
GERENTE GENERAL

Expediente No. 56656-88



27 ABR 2000