

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Guayaquil, 24 de marzo del 2009

Señores

Accionistas de la Compañía DROMAYOR S.A.

Ciudad.-

Señores accionistas:

Cumpliendo con lo establecido en los estatutos y la Ley de Compañías, pongo a consideración de ustedes, el informe relativo a la gestión realizada durante el ejercicio 2008.

1.- Economía y su entorno País.

1.- Disminución de los ingresos petroleros: En el 2008 los ingresos petroleros constituyeron el 50% de los ingresos estatales. Al respecto cabe indicar que al 20 de Febrero del presente año, el precio del crudo oriente se ubicó en USD 37.20, lo que representa una reducción del 61% respecto al año anterior. Lo que hace prever que si la valoración del crudo ecuatoriano continúa a la baja el Gobierno probablemente no será capaz de sostener el nivel de gasto del 2008.

2. Entorno económico poco favorable para atraer inversión extranjera: Para el año 2008 Ecuador recibió USD 821 millones por concepto de Inversión Extranjera Directa (según las cifras disponibles al tercer trimestre del 2008), mientras que Perú recibió USD 16,867 millones por el mismo rubro. Para el mes de Febrero, el Índice de Riesgo País de Perú medido a través del EMBI se ubica en 416 puntos, mientras que para Ecuador es de 3,953 puntos. Lo anterior refleja que los inversionistas extranjeros prefieren países menos riesgosos para colocar sus recursos, y Ecuador es el país más riesgoso de la región, seguido por Venezuela y Argentina.

3. La Restricción del acceso a créditos internacionales: La declaratoria de default sobre la deuda externa pública contribuyó a restringir el acceso al financiamiento internacional tanto para el sector público como para el privado, provocando el endurecimiento en las condiciones del crédito.

4. La caída de las remesas de los migrantes: Las remesas enviadas por los ecuatorianos residentes en exterior experimentaron una contracción del 22% en el último trimestre del 2008 en relación al mismo periodo del año anterior. Siendo esto una de las mayores preocupaciones del sector empresarial, debido a la relación directa que existe entre el nivel de remesas recibidas y el gasto destinado a consumo.

5. La contracción de la economía: En relación a este tema, The Economist Intelligence Unit prevé que para el presente año el Producto Interno Bruto del Ecuador experimente un crecimiento **negativo del 3.2%.**



2.- Sector Farmacéutico:

El sector farmacéutico creció el 13%; considerándose un buen año para este fragmento, tomando en cuenta que pocos sectores de la actividad económica están tan íntimamente relacionados con políticas públicas de calidad de vida o de bienestar social. El acceso a medicamentos de calidad y a precios pagables por la sociedad es una de las primeras preocupaciones de todos los gobiernos. No hay nada que afecte tanto la disponibilidad de recursos de un sistema nacional de salud como todo lo que tiene que ver con los medicamentos: calidad, acceso, precios, distribución, dispensación y fármaco-vigilancia, entre otras muchas variables son definitivas a la hora de definir prioridades en políticas públicas de salud.

Los canales Farmacias y Autoservicios, continúan ascendiendo en ventas, no obstante los "Tradicionales" siguen siendo los de mayor fortaleza en su conjunto.

Gran parte de las marcas líderes retroceden un poco como así también la fidelidad del consumidor hacia las marcas preferidas.

Las relaciones del sector farmacéutico con el comercio exterior son inevitables en todas las fases del proceso productivo en tanto estas políticas comerciales afectan grandemente las posibilidades de desarrollo endógeno de la industria farmacéutica por tanto es una variable también a considerar si es que vamos a hablar de posibilidades de mejorar en productividad y competitividad.

A su vez, se trata de un sector altamente intensivo en capital, donde la tecnología y el conocimiento especializado son factores clave para el éxito en el proceso de investigación y de desarrollo de productos farmacéuticos. Los equipos que utiliza en todas las fases del proceso productivo son costosos lo mismo que los planes y programas de calificación, calibración y mantenimiento, hechos estos que dificultan el cumplimiento de las tareas de reconversión industrial hacia tecnologías más eficientes. De donde las políticas de ciencia y tecnología dirigidas a potenciar este compromiso con la productividad del sector son fundamentales para propiciar su desarrollo en la región.

3.- Competencias

La competencia directa son las otras cadenas de farmacias que operan en el país. En el Ecuador, según el IMS, existen aproximadamente 4,700 farmacias, de las cuales 1,300 (28%), forman parte de cadenas de farmacias o grupos de farmacias. La competencia indirecta son el resto de farmacias del mercado, dependiendo de la cercanía y volumen de ventas de esta farmacia independiente a algún local de cadena de la empresa.

4.- Principales proyectos que se ejecutaron durante el ejercicio 2008:

Durante el año 2008 nos concentramos en la optimización de los POS buscando la mejora en los niveles de productividad logrando un incremento del 25% versus el año 2007 lo cual permitió que nuestro crecimiento del 36%.

Mantuvimos el modelo lúdico de gestión COPA DROMAYOR, cuyos resultados mejoran los niveles de compromiso del personal con la obtención de resultados y la comunicación a todos los niveles de la organización.

Iniciamos la planificación para el traslado de nuestra bodega central para mantener un mejor abastecimiento de los POS, lo cual nos permitirá captar de mejor forma la participación de proveedores para mejorar nuestros niveles de costos y alcanzar un mejor nivel de competitividad en nuestro sector de mercado.



5.- Mercadeo y Ventas

Las ventas del 2008 con relación al año 2007 se incrementaron en un 35.98%, y el cumplimiento del presupuesto fue del 95.88%

Implementamos un plan de mercadeo muy agresivo con 3 promociones y eventos de reactivación de POS el cual incluyó el evento especial Festival de la Calle Boyacá, cuyos resultados permitieron un acercamiento con nuestros clientes y un gran apoyo de parte de nuestros proveedores, esto permitió la obtención de otros ingresos superiores, lo cual fue muy importante para alcanzar los resultados netos del año que se reflejan los aspectos financieros.

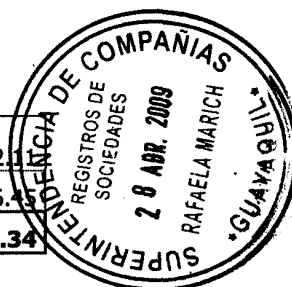
6.- Aspectos financieros:

Detalle	Montos USD	%
Ingresos:	15,064,702.20	100.00%
Costos y Gastos	15,046,677.02	99.88%
Resultado Operacional	18,025.18	0.12%
Otros Ingresos	86,214.46	0.57%
Utilidad antes de PT e IR	104,239.64	0.69%
15% PT	15,635.95	0.10%
IR.	42,136.77	0.28%

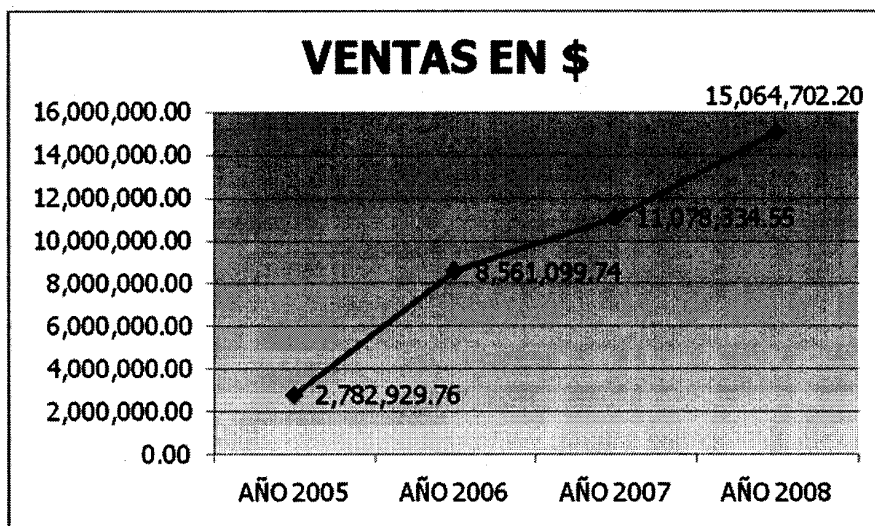
	DEBE	HABER	%
ACTIVOS TOTALES	2,880,999.89		
PASIVOS TOTALES		2,867,079.54	99.52%
PATRIMONIO		13,920.35	0.48%
TOTAL	2,880,999.89	2,880,999.89	100.00%

Capital de trabajo= Activo Corriente – Pasivo Corriente

ACTIVO CORRIENTE	1,828,002.11
(-) PASIVO CORRIENTE	2,750,236.45
= CAPITAL DE TRABAJO	-922,234.34

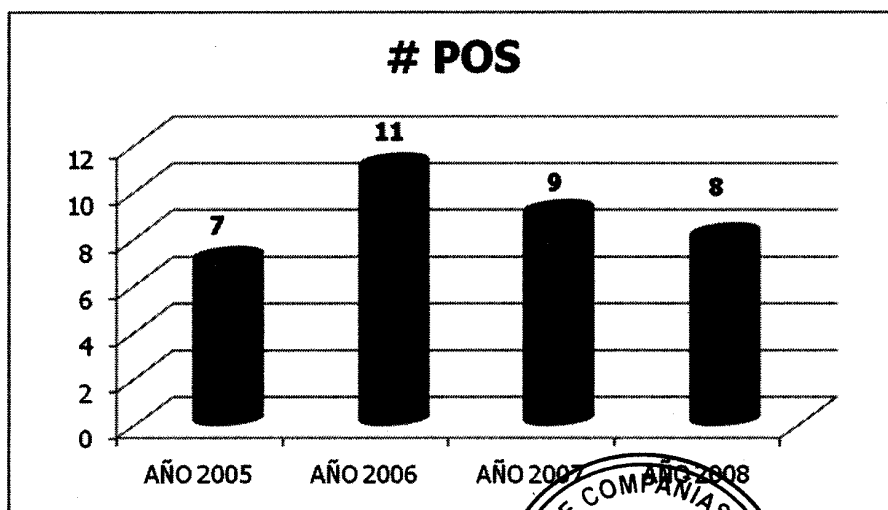


Incremento en ventas:



Pos

En Dromayor hay la disminución de un pos en el año 2008 debido a que el local Dromayor Oeste fue unificado con La Primera a partir de enero del 2008.



7.- Contribuciones de Impuestos para el Desarrollo del País

Se cumplieron con todas las obligaciones municipales, societarias, laborales y tributarias en el período 2008 en los tiempos establecidos.

8.- Desarrollo tecnológico y de los Recursos Humanos

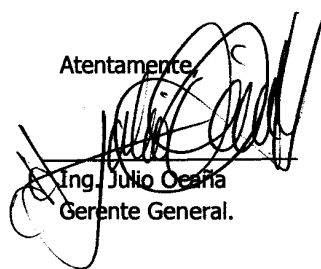
Se realizó la capacitación de nuestros Dependientes y Administradores en temas pertinentes para la mejora en la atención al cliente y mejor manejo de herramientas del sistema Neptuno, con los siguientes resultados:

- Mejorar la productividad por persona.
- Mejorar el grado de reconocimiento y sensación de logro mediante planes de incentivo focalizados.
- Mejorar el compromiso para superar los niveles de venta.
- Incrementar las ventas en productos de planes de medicación continua.
- Generar un mayor sentido de pertenencia del personal con la empresa.
- Mantener controlados el índice de rotación con una evaluación de desempeño personal y por equipos mediante las disciplinas de Productividad, Liderazgo, Cliente Interno, Gastos, Rentabilidad.
- Alcanzar mejores niveles de captación de ventas lo cual se refleja en nuestras transacciones y en el valor promedio de las mismas.

Debo informar que todas las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas han sido cumplidas.

Presento mi agradecimiento, por su presencia en esta Junta, así como a todas las personas que han colaborado eficientemente en la administración de la compañía.

Atentamente,


Ing. Julio Ocaña
Gerente General.

