



Manufactura, Distribución y Venta de Productos

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Guayaquil, 15 de Marzo del 2010

Señores

Accionistas de la Compañía DISTRIBUCIÓN Y VENTAS DE PRODUCTOS SOCIEDAD ANONIMA DYVENPRO 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 2009

1.- Hechos relevantes

- Hemos completado la cobertura nacional con Promotoras de Ventas que tienen la autorización de transferencistas de pedidos y cumplen las funciones de Impulsación de Productos y Promoción de Ventas. Así también están trabajando Mercaderistas que están directamente en los puntos de ventas en las actividades de arreglo de exhibición y muestreo de productos.
- En marzo del 2009 se inició una reclamación por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana en contra de Dyvenpro S.A. por alteración de documentos públicos, hecho realizado por la ex - Química Farmacéutica Responsable, con quien terminamos las relaciones profesionales y presentamos una denuncia formal en la Fiscalía.
- Se realizó un incremento en los precios de venta al público de varios productos de la línea de fabricación nacional, así como los importados con el fin de mantener los costos dentro del rango presupuestado.
- Debido a que a inicios del año 2009 el Gobierno decretó varias políticas y leyes regulatorias que afectaban a los productos importados, tanto de aranceles, salvaguardas, como cupos de importación; tomamos la decisión de discontinuar la importación de la Línea de Talcos y Desodorantes NODOR producidos e importados desde COINSA, Honduras. La línea de talcos será de producción nacional en el 2010.
- Se realizó una revisión total de los procesos de Dyvenpro S.A. que tuvo como objetivo una reestructuración de funciones y definición de objetivos estratégicos.
 - Conformación del Departamento de Mercadeo, con un Jefe de Mercadeo y una Coordinadora de Trade Marketing que empezaron en el segundo semestre del 2009.

- Restructuración y zonificación del equipo de promotoras e impulsadoras de Trade Marketing.
- Elaboración de un detallado Estudio de Base de todos los Productos de la empresa a cargo de la empresa IPSA.

2.- Mercadeo y Ventas

RESULTADOS 2009

Tuvimos un cumplimiento del 99% del presupuesto de ventas con \$ 3'817.377 y un crecimiento del 11% frente al año anterior.

La utilidad bruta fue de \$1'821.750 equivalente al 47.7% de las ventas y que estuvo conforme al presupuesto. Hicimos \$279.422 de utilidad antes de impuestos y reparto de utilidades, la cual se logró mediante ahorros en gastos operativos y el mejoramiento del margen por el incremento de precios.

Las actividades de mercadeo estuvieron orientadas a la inversión en promoción y muestreo en el punto de venta mediante el Plan de Trade Marketing que fue aprobado; así como las actividades compartidas con los principales distribuidores y mayoristas de la empresa.

Se hizo publicidad en medios masivos en forma muy focalizada, especialmente con Menticol mediante un nuevo comercial de televisión y dos comerciales de radio y que fueron lanzados durante los apagones de energía eléctrica por el estiaje. Así mismo se apoyó a la marca Nodorex y Vaporex en televisión. Descontinuamos totalmente prensa y revistas, excepto las revistas de nuestras empresas relacionadas.

ACTIVIDADES REALIZADAS

Las siguientes son las actividades principales de mercadeo

TRADE MARKETING

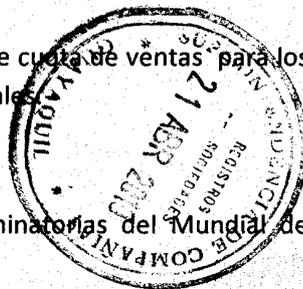
- Impulsación y muestreos
 - En los Hospitales Pediátricos y Maternidades con Kurador Baby, Kurador Ungüento y KAYUT
 - En el Hospital Alcívar se realizaron muestreo de Linimentos Mentol Chino y varios productos de la Marca Mentol Chino.
 - Activaciones en plazas y lugares de recreación (Guayaquil (Terminal Terrestre, Malecón Simón Bolívar) Salinas y Playas) con Menticol y Nodorex
- Congresos, Ferias y Convenciones:
 - Congreso Nacional de Pediatría 2009, Hotel Sheraton, Guayaquil.





Manufactura, Distribución y Venta de Productos

- Convención Nacional Marcas y Representaciones DMR-Grupo Difare, Atacames, Esmeraldas
- Convención Nacional de Ecuafarmacias y Asociados, Atacames Esmeraldas.
- Convenciones Nacionales de Distribución: Hotel ARASH, Mindo; y Punta Centinela en Santa Elena.
- Convención Nacional de Franquiciados Cruz Azul; Hotel Oro Verde, Guayaquil.
- **PROMOCIONES:**
 - QUINCENAZO PLUS: apoyando el plan de incentivos normal de El Quincenazo, se lanzó un plan de premios adicional para los puntos de venta de mayor productividad en nuestra línea.
 - GRAN MARATHON DEL DIARIO EXPRESO: auspicio y muestreo.
 - Ingresamos como socios en la Campaña y Fundación Privada: "MUCHO MEJOR SI ES HECHO EN ECUADOR" para lo cual hemos impreso en todas nuestra etiquetas y empaques de los productos hechos en el país el logo de dicha campaña.
 - Lanzamiento de la nueva Pagina Web: www.dyvenpro.com.
 - Apoyamos directamente con la colonia MENTICOL y sus características desinfectantes en la campaña de prevención de la gripe AH1N1.
 - Lanzamos la promoción: "EL PRODUCTO DE LA SEMANA"
 - Promociones especiales por: Día de la Madre, Día del Padre y Día del Niño.
 - Apoyo a la Feria de Marcas de la Distribuidora DIPASO.
 - Se ofrecieron Push Money a la fuerza de ventas de los Mayoristas y Distribuidores del Canal Tradicional y Farmacéutico.
 - Se ofreció un Plan Anual de Rebate por cumplimiento de cuota de ventas para los principales Mayoristas y Distribuidores de todos los canales.
- **PUBLICIDAD:**
 - Concentrados en publicidad TV, auspicios de las eliminatorias del Mundial de Futbol; y en Radio con la campaña de Menticol.
 - Generamos nuevo material para el punto de venta: trípticos, y al final del año, agendas y calendarios.



3.- Principales proyectos que se ejecutaron durante el ejercicio en mención.

- Estudio de Base de Mercado de las Marcas Maduras de la empresa y de las Marcas con potencial.
- Desarrollo de las principales cadenas de autoservicios: codificación de nuevos productos y autorización de mercaderistas e impulsación.

4.- Aspectos financieros:

	<u>Monto</u>	<u>%</u>
Ingresos:	3'939.460,85	100,0%
Costos y Gastos	3'607.092,56	93.27%
Resultado Operacional	332.368,29	6,73%
Otros Ingresos y Egresos	(52.946,00)	
Utilidad antes de PT e IR	279.422,29	
15% PT	41.913.34	
IR.	64.836.19	

Al 31-12-09

Datos del Balance General
Los activos totales de la Cía.
ascienden.....

1'411.000,58

Capital de trabajo

505.813,82

Índices financieros

Liquidez

1,60

Solvencia

1,60

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Razón Deuda sobre Activos

0,60

Razón Deuda sobre Capital

1,49



5.- Contribuciones de Impuestos para el Desarrollo del País (IVA, IR, Contrib. a Superintendencia, Municipios, etc.)

• IMPTOS ANTICIPADO RTA.-2009	• 39.334,63
• IVA RETENIDO PAGADO	• 36,275.29
• CAMARA DE COMERCIO	• 2,326.08
• DOS POR MIL IMPTO UNIVERSIDAD	• 605.00
• IMP.PATENTES Y PERMISOS MUNIC.	• 3,324.19
• CUERPO DE BOMBERO	• 154.83
• SUPERINTENDENCIA DE CIAS.	• 1,176.58
• JUNTA BENEFICENCIA DE GUAYAQUIL	• 200.00
• SALIDA DE DIVISAS	• 5.443.46

6.- Desarrollo Tecnológico y de los Recursos Humanos.

- MANUFACTURA
 - Con el apoyo de la Unidad de Sistemas Corporativo se mejoraron los reportes de producción y de inventarios.
 - Se ajustaron las diferencias de inventario que se acarreaban por no conciliar los inventarios físicos con los datos de balance.
 - Se arrancó la línea de etiquetado automático para todos los productos líquidos.
 - Se compró e instaló un tanque de 10,000 litros para almacenamiento de alcohol etílico con los sistemas de medición por flujo.
- En el área de Trade Marketing:
 - Se cumplieron los programas de capacitación a las promotoras de venta e impulsadoras
 - Se impartieron programas de capacitación para las fuerzas de ventas de los principales distribuidores y mayoristas.

7.- Otros aspectos importantes del Sector que se encuentra la compañía.

- Se definió como indicador de gestión y proyecto operacional el mantenimiento del costo de manufactura dentro de los parámetros de presupuesto, lo cual permitió que el incremento de los costos de materias primas y material de empaque, aunque menor que el año anterior, sea absorbido sin una repercusión mayor en la utilidad.
- Trabajamos con nuestro maquilador, Laboratorios HQ para optimizar los programas mensuales de manufactura y evitar el uso de sobre tiempo.

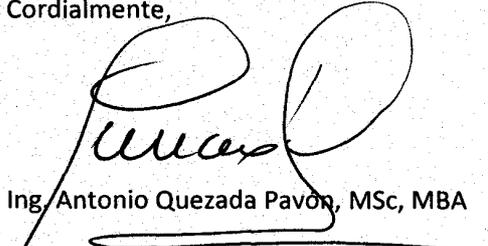


Manufactura, Distribución y Venta de Productos

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.

Cordialmente,



Ing. Antonio Quezada Pavón, MSc, MBA
Dyvenpro S.A.

Gerente General

