



Manufactura, Distribución y Venta de Productos

## INFORME DEL GERENTE GENERAL



Guayaquil, 01 de Marzo, 2013

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 2012.

### 1.- Hechos relevantes

- El Plan de Mercadeo y Comercialización 2012 estuvo coordinado por el Gerente de Mercadeo OTC-Consumo Jaime Campuzano, quien se responsabilizó por los resultados operativos y por el Desarrollo de Nuevos Productos.
- En enero el Director Corporativo Ing. Julio Ocaña anunció los cambios organizativos en Dyvenpro S.A así como la fusión por absorción de algunas empresas subsidiarias que debía llevarse a cabo en 2012. Dyvenpro S.A. no se inició el proceso por decisión de los socios.
- Se realizó el lanzamiento de la línea de absorbentes SWEET TOUCH que es la nueva línea de importación del proveedor US NONWOVEN de Long Island, Estados Unidos
- Se mantuvo únicamente la campaña publicitaria de Menticol, pues los trámites de autorización del Ministerio de Salud Pública de comerciales para los productos que tienen registro sanitario de medicinas, estuvieron muy demorados.
- En el cuarto trimestre se lanzaron dos nuevos comerciales de Menticol y de Vaporex Inhalador, que realmente tendrán vigencia el próximo año 2013.
- Se hizo un incremento de precios de toda la línea de fabricación nacional del 10% a partir del 25 de enero 2012 debido al incremento del precio de materias primas, materiales de empaque y fletes marítimos. Además el efecto del Impuesto a la Salida de Divisas del 2% al 5%.
- Se realizó una actualización al software de Control de Inventarios y Manufactura de Dyvenpro para incluir múltiples proveedores de manufactura y el proceso de control de mermas.
- Se completó el diseño de la nueva línea cosmética IN TOUCH de Cremas Corporales, Lociones Corporales, Geles de Baño y Desinfectante de Manos.
- Se realizó el lanzamiento del Gel para el prurito y picaduras de insecto: ANTI ITCH en su presentación de tubo colapsible 60g.

- Se iniciaron los trámites de actualización de Registros de Marcas y Registros Sanitarios en el Perú para: MENTOL CHINO UNGÜENTO, MENTICOL, NODOREX, VAPOREX UNGÜENTO Y VAPOREX INHALADOR.
- Se realizó en lanzamiento de la CREMA MUSCULAR GELIGA de Mentol Chino para afecciones musculares y dolores artríticos y reumáticos en dos presentaciones de tubo colapsible de 30g y 60g.

## 2.- Mercadeo y Ventas

### RESULTADOS 2012

Tuvimos un cumplimiento del 91% del presupuesto de ventas llegando a un monto de 5.599.499.93 lo que representaría a un crecimiento de 15% en relación al año 2011.

La utilidad bruta fue de \$ 427.588,53 equivalente al 8 % de las ventas y que estuvo conforme al presupuesto, la cual se logró mediante ahorros en gastos operativos y el mejoramiento del margen por el incremento de precios.

Las actividades de mercadeo estuvieron reducidas a los seis primeros meses del año y debieron reducirse considerablemente debido a que agotaron el presupuesto asignado. Esa fue una de las razones por las cuales no se llegó a presupuesto de ventas.

### ACTIVIDADES REALIZADAS

Las siguientes son las actividades principales de mercadeo:

**TRADE MARKETING:** esta actividad muy importante fue centralizada bajo el mando del Subgerente de Trade Marketing Juan Carlos Narváez

- Impulsación y muestreos
  - Estuvieron programadas en el primer trimestre en algunas cadenas de farmacias; pero fue muy reducida comparada con el año anterior.
- Congresos, Ferias y Convenciones:
  - Convención Nacional Marcas y Representaciones DMR-Grupo Difare, Medellín, Colombia
- **PROMOCIONES:**
  - El Crucibono se cambió a Productibono para apoyo a los dependientes farmacias Pharmacy's y Cruz Azul en forma de un incentivo directo por venta, tipo comisión.
  - 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:**

- Se realizo campaña continua de Menticol durante el primer semestre del año.
- En el año 2012 nos vimos impedidos de tener publicidad continua de marcas como Vaporex, Nodorex ya que se aplico la nueva ley de publicidad, a través de la cual se debía aplicar una autorización por parte del MSP. Esto afectó considerablemente el resultado de ventas.
- Se realizó el auspicio del Barcelona Sporting Club de Guayaquil para que luzca la marca VAPOREX en la camiseta de los jugadores.

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

- Se inició el trabajo combinado de activación y muestreo en conjunto con los productos OTC de DIFARE cuyos procedimientos deben ser revisados para obtener un mayor beneficio y productividad.

**4.- Aspectos financieros:**

Ingresos :	5.599.499,93	100%
Costos y Gastos	5.171.911,40	92%
Resultado Operacional	427.588,53	8%
Otros Ingresos y Egresos	(22.313,97)	
Utilidad antes de PT e IR	624.526,81	
15% PT	93.679,02	
IR	125.573,23	

**Al 31-12-2012**

**Datos del Balance General**

Los activos totales de la Cía. ascienden.....	2,195,836.48
Capital de trabajo	1,394,790.00

**Índices financieros**

Liquidez	2,70
Solvencia	0.80

**APALANCAMIENTO FINANCIERO**

Razón Deuda sobre Activos	0.50
Razón Deuda sobre Capital	1.10

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

IMPTOS ANTICIPADO RTA.-2010	57,357.82
IVA RETENIDO PAGADO	29,287.77
CAMARA DE COMERCIO	6,234.88
DOS POR MIL IMPTO UNIVERSIDAD	505.25
IMP.PATENTES Y PERMISOS MUNIC.	4,535.36
CUERPO DE BOMBERO	192.00
SUPERINTENDENCIA DE CIAS.	1,654.36
JUNTA BENEFICENCIA DE GUAYAQUIL	400.00
0.5% SALIDA DE DIVISAS	2,791.20

**6.- Desarrollo Tecnológico y de los Recursos Humanos.**

• **MANUFACTURA**

- Mejoramiento de la línea de producción del NODOR mediante la compra de una selladora de fundas adicional.
- La Ing. Lady Baquerizo, Jefe de Negocios ganó una beca que fue auspiciada por Dyvenpro S.A. y Japan International Corporation Association JICA para entrenamiento de cuatro meses en Japón en Mejoramiento de la Productividad.

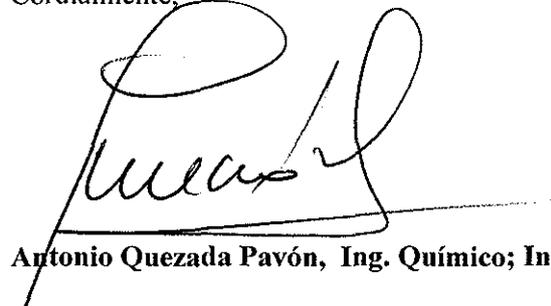
**7.- Otros aspectos importantes del Sector que se encuentra la compañía.**

- Todos los indicadores de gestión superaron el 100%, especialmente los relacionados con: Ventas, Costos, Rentabilidad y Gastos.
- Al cierre del año fiscal 2012 no hay ninguna reclamación legal en contra del Dyvenpro y se han cumplido todas las obligaciones fiscales, societarias, tributarias y legales.

Debo informar que todas las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas y del Directorio 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,



**Antonio Quezada Pavón, Ing. Químico; Ing. Industrial; MSc.; MBA**

**Dyvenpro S.A.**

**Gerente General**

**C.I.# 1701778381**