



# INFORME DEL GERENTE GENERAL

Guayaquil, 15 de Marzo del 2008

Señores

Accionistas de la Compañía DIFARE 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 2007.

## 1) Economía y su entorno País.

En el Ecuador, la población es de 13'409.000 habitantes. En 50 años se multiplicó por 4 veces. Las causas son la disminución de la mortalidad y las tasas alta de de fecundidad. Actualmente es el país más densamente poblado de América del Sur y predominantemente urbano. El 89 % de la población vive en asentamientos de 5.000 o más habitantes y el 11 % en pequeños poblados o zonas dispersas.

La electricidad llega a toda la población urbana y el 90 % de la rural; mientras los servicios de agua potable y alcantarillado están rezagados; su aumento es inferior al crecimiento poblacional.

la economía en el año 2007 tuvo un crecimiento inferior a la meta establecida principalmente por la falta de inversión en el sector petrolero, problema que venía arrastrando de años anteriores, ha tenido un ritmo del 2.65 % del PIB, cuyo PIB per cápita asciende a \$ 3.270.

La inflación acumulada fue del 3.32 %, pese al desempeño registrado en Diciembre, el año 2007 concluyó con una inflación dentro de los rangos previsto  
Crecimiento del PIB por Actividad Económica "Comercio" 5 %.

Esto se debe al crecimiento de los ingresos familiares, por duplicidad del Bono de Desarrollo Humano, el Aumento del Salario Mínimo Unificado (doméstico, artesanal, y microempresas a 120), Homologación Salarial en el Sector Público.

Este año las autoridades elevaron en 17.6 % la remuneración mínima salarial, significando \$200,00 USD. Frente una canasta básica de\$ 472,74 USD. Mensuales.

En el Sector Financiero, los bancos privados alcanzaron los 10.826 millones dólares a fines del 2007. Esto representa un crecimiento del 15 % con respecto a Diciembre del 2006.

La cartera de crédito neta de los bancos aumentos el 11.5 % respecto al año anterior (7.570 millones de dólares.



Las ganancias de las bancas en el año 2007, no tuvieron el dinamismo del crecimiento de los años anteriores alcanzando un 6 % en relación al 2006, sin dejar de ser la mayor utilidad de todos los sectores.

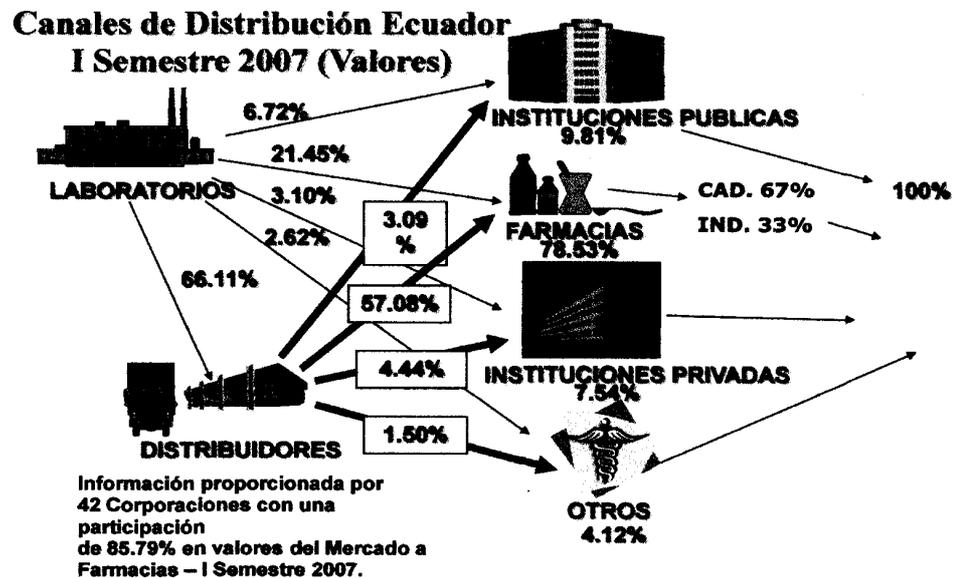
La tasa de interés para crédito corporativo, para operaciones a 90 días a anualizadas por mes en dólares 10.74 %.

Unos de los factores importantes de la Economía del País que ayuda al crecimiento al sector del comercio, son las remesas de los emigrantes, que hasta el tercer trimestre del 2007 por un monto de 816.2 millones de dólares.

## 2) Sector Farmacéutico

Como se aprecia en el Grafico No. 1, en el canal de distribución de medicamentos en el Ecuador, parte fundamental la realizan los distribuidores con un 66%, el restante 34% lo realizan los laboratorios directamente sobre todo para tener mucho contacto con el otro canal como son las farmacias con un 21.45% de lo que ellos realizan, las mismas son atendidas también por los distribuidores con un 57.08%,(farmacias representan un 78.53% de las ventas). En este sentido nuestra organización tiene una gran acogida con sus clientes por el número importantes de productos que abastece de muchos laboratorios que ascienden a unos 120 con un variado surtido de productos que alcanzan los 7500 ítems, desde dos centros de distribución situados en Guayaquil y Quito.

Grafico No. 1



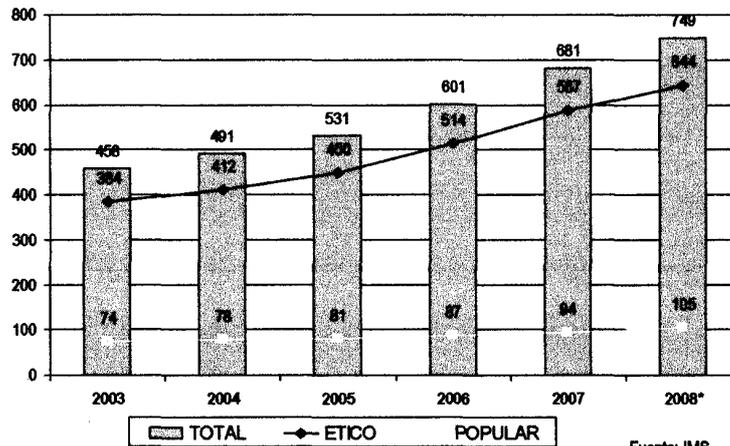
El sector farmacéutico es muy dinámico, y registra una alta competencia entre los laboratorios por obtener volúmenes de ventas tanto en Montos como en Unidades y participación de mercado. En la grafica No. 2, apreciamos su crecimiento en el período 2003 – 2007 y su proyección 2008 tanto del



mercado total como el ético y popular. La grafica No. 3 muestra la participación y evolución del mercado ético y popular para el período 2003-2008

Grafico No.2

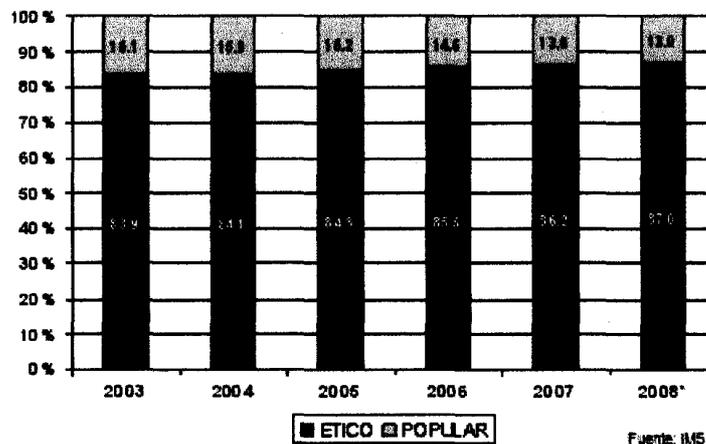
TIPO DE MERCADO VALORES y PROYECCION



Fuente: IMS  
\* Proyección

Grafico No. 3

PARTICIPACION POR TIPO DE PRODUCTO VALORES



Fuente: IMS  
\* Proyección

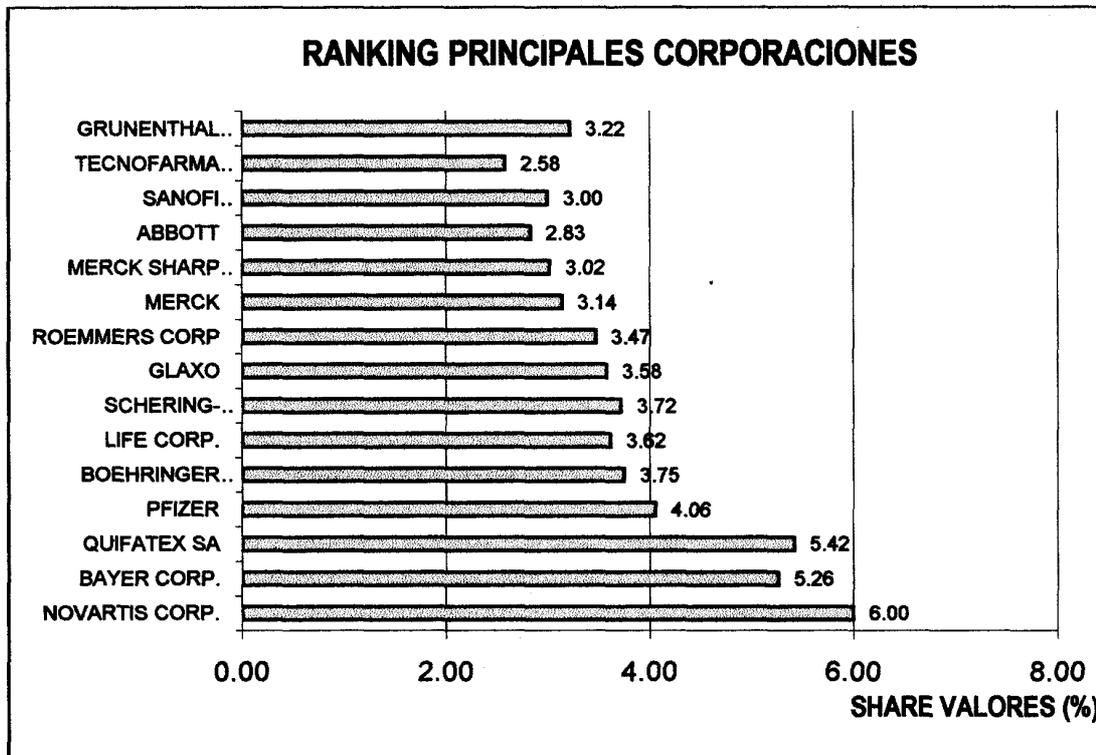
La tabla No. 1 presenta la evolución trimestral del mercado 2007 y su comparación vs. 2006 tanto en valores como unidades.

Tabla No.1	I Q 2007	+ vs 06	II Q 2007	+ vs 06	III Q 2007	+ vs 06	IV Q 2007	+ vs 06	2007	+ vs 06
VALORES	\$ 162.383.638	7,51%	\$ 169.234.095	15,55%	\$ 173.427.350	15,43%	\$ 175.384.258	16,68%	\$ 680.429.341	13,77%
UNIDADES	36.917.535	3,65%	37.163.325	11,03%	37.254.899	8,46%	37.492.863	10,12%	148.828.622	8,25%



El 57% del mercado farmacéutico Ecuatoriano esta en manos de 15 corporaciones. A la sazón todos son clientes de Difare.

Grafico No. 4



Las tendencias del mercado que se mantuvieron durante el periodo 2006-2007

- Precios Congelados
- Concentración de ventas en cadenas
- Presión a las cadenas
- Táctica: Independientes
- Mercados de Especialidad
- Fusiones de los laboratorios.
- Presión Mostrador por lograr recomendación de productos.
- Crecimiento de genéricos en unidades.

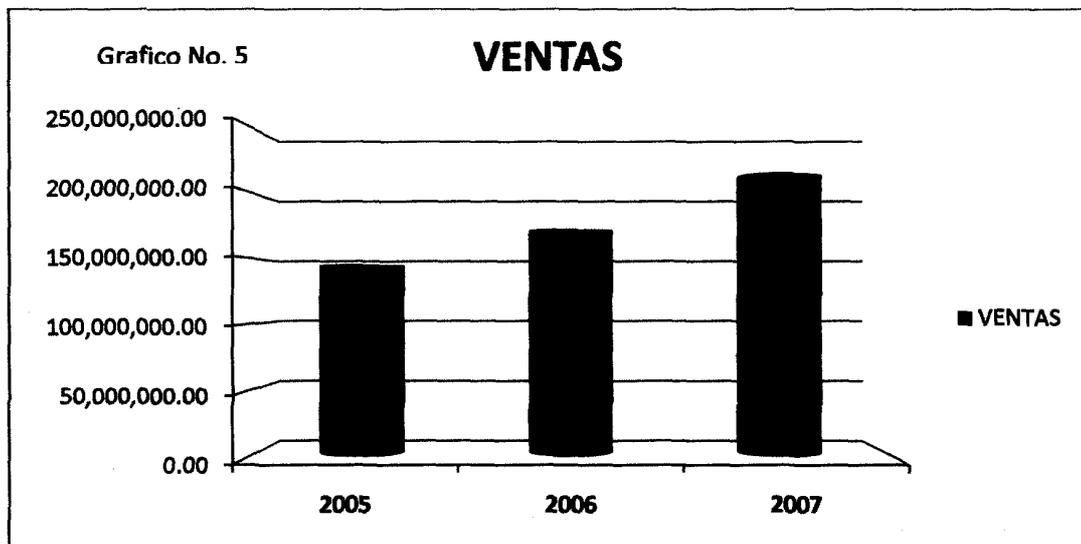
### 3) Responsabilidad Social

Partiendo del plan estratégico de la corporación, el desarrollo y crecimiento del talento humano a través de la Fundación Integral Farmacéutica Ecuatoriana, durante el año 2007 se ha hecho notorio el nivel de conocimiento y habilidades, tanto en las farmacias anclas que posee la corporación como en nuestros clientes, ayudando mucho a que el recurso humano tenga un mejor accionar en las diferentes áreas de la operación del negocio del retail farmacéutico, sirviendo de base fundamental para otorgar una excelente atención al cliente a través de la cadena de farmacias Cruz Azul, Pharmacy's y Comunitarias.



#### 4) Mercadeo y Ventas

Las ventas del año superaron los 214 millones de dólares, de donde tuvimos que ajustar el presupuesto en el segundo semestre ya que el original era de 200 millones, llegando a la meta del 107% de cumplimiento. En los dos últimos años hemos utilizado la misma metodología de subir los presupuestos en la segunda mitad del año. Grafico No. 5



Para lograr las cifras, actores como Cruz Azul, Comunitarias y clientes especiales fueron decisivos ya que su crecimiento superaron las expectativas trazadas para el año, estrategias basadas en inversiones de mercadeo y muchas actividades que se implementaron para promover las ventas de sus mostradores (estrategia atraer clientes a nuestros clientes). Aparte de que el mercado en general creció en el 2007 un 12,5% mientras que nosotros logramos un 24% de crecimiento total vs el 2006.

Las alianzas con distribuidores fue un factor que nos ayudó en el crecimiento por un lado porque hicimos la alianza con DFA para las provincias de la costa. Esta posibilidad se dio al liquidar sus Operaciones La Cía. Difromer que era un distribuidor importante. Según tabla No.2

Hay cada vez hay menos actores en distribución (van quebrando las distribuidoras pequeñas y medianas), lo cual permite que podamos seguir captando mercados que antes no nos compraban. Aquí la estrategia de las filiales (Artisfarma, Difal y DFA) nos funcionó muy bien ya que generaron ventas incrementales importantes. Los distribuidores actuales no tienen fortalezas en cadenas, salvo Farmaenlace que se dedicó más a desarrollar sus tres marcas antes que competir en distribución.



Tabla No. 2

Distribuidores	RANKING DE DISTRIBUIDORES COMPARACION DEL AÑO 2006 VS 2007					
	2006		2007		% Cre US 06-07	% Cre UN 06-07
	US	UN	US	UN		
<b>Total general</b>	<b>600,064,599.87</b>	<b>138,063,138.00</b>	<b>681,671,215.03</b>	<b>149,128,098.00</b>	<b>11.97%</b>	<b>7.42%</b>
Farcomed	175,267,593.07	34,354,151.00	197,615,159.00	37,446,674.00	11.31%	8.26%
Difare	156,004,115.09	38,193,217.00	187,572,955.26	43,490,105.00	16.83%	12.18%
Quifatex	44,370,017.40	7,890,570.00	53,385,873.22	9,143,951.00	16.89%	13.71%
Farmaenlace	40,440,767.69	9,518,149.00	41,256,290.31	9,313,493.00	1.98%	-2.20%
Leterago	39,258,932.56	8,708,866.00	41,019,236.58	8,396,739.00	4.29%	-3.72%
Ecuaquimica	19,641,225.82	5,090,587.00	20,839,393.74	5,196,857.00	5.75%	2.04%
Disfor	14,677,744.35	3,342,210.00	19,185,788.40	4,101,000.00	23.50%	18.50%
Sumelab	12,887,835.24	3,658,044.00	16,113,220.74	4,297,869.00	20.02%	14.89%
Farmacías Victoria	14,903,602.73	3,444,485.00	15,241,429.41	3,464,851.00	2.22%	0.59%
Diframer	21,228,182.80	5,873,639.00	10,113,261.87	2,752,970.00	-109.90%	-113.36%
Varios	61,384,583.11	17,989,220.00	79,328,606.50	21,523,589.00	22.62%	16.42%

## 5) Principales proyectos y hechos relevantes

### Estructuración de división marcas y representaciones:

- A partir del 2001, el Grupo Difare adquirió por medio de su filial Dyvenpro S.A. varias marcas propias, de productos farmacéuticos OTC que los ha vendido comercializando a través de DIFARE.
- En el 2005 se tomo la representación de Julpharma de Emiratos Arabes
- En el 2006 adquirió marcas de productos éticos y logro la representación de varios laboratorios farmacéuticos en representación exclusiva, que estaban siendo representadas por el Grupo Custer.
- En el 2007 en sus inicios, Dyvenpro cambia de fabricante por BPM.
- Se estructuró una División Comercial y Administrativa para el manejo de la Manufactura, Mercadeo y Comercialización de productos propios y de representación.
- Dos marcas Cefuzyme y Neutrofer folic se introducen en el 2007 logran posición del top 10 de los productos nuevos del mercado farmacéutico.

### Alianza estratégica con distribuidores regionales:

- En el 2006 se inicia una forma ágil y efectiva de cobertura de distribución regional con la alianza con ARTISFARMA de Manabí y DIFAL en Tungurahua.
- En el 2007 se realiza la creación de la Distribuidora DFA (Distribuidoras Farmacéutica Asociadas) con cobertura nacional.

### Las relaciones comerciales y mercantiles con clientes especiales:

Se han mantenido en base a mucho seguimiento de sus finanzas a los clientes VIP y especiales por segmentos.

En relación con nuestro cliente especial hasta el año 2006, FARCUBA S.A., no termino de la forma esperada. La alta morosidad obligo a que actuáramos en forma inmediata, para recuperar valores importantes de nuestra cartera; el acuerdo al que se llevo inicialmente, no fue cumplido por el representante legal de FARCUBA S.A. provocando de parte de éste, acciones muy graves en contra del



prestigio y estabilidad de Difare, como el de denunciar ante la Superintendencia de Compañías, como actos perjudiciales para dicho cliente.

Lo que motivó que el ente controlador, disponga la intervención de Difare, en el mes de Septiembre del 2007. La acción dispuesta fue superada en tiempo relativamente corto, demostrándose que DIFARE no causo ningún perjuicio a FARCUBA S.A. y que su gestión se encuadra en el marco ético y legal.

Siendo DIFARE un emisor de obligaciones, debo informar que los pagos fueron cumplidamente realizados, en las fechas correspondientes, y demostrando puntualidad y seguridad a quienes confían en la solvencia de DIFARE, al haber adquirido las obligaciones a través de la Bolsa de Valores.

#### **Análisis, diseño, implementación y mejoras a herramientas automatizadas para Optimizar Productividad**

- Back Order: como herramienta de gestión para el proceso de Compras y abastecimiento.
- Rebate por Ventas y por Compras: programa para administrar acuerdos celebrados con proveedores, su facturación y recuperación de los valores.
- DFA: incorporación de la compañía a los sistemas comercial y contable del Grupo Difare

#### **Fortalecimiento de Procesos Internos**

- Se fortalecieron los procesos de Interfaces de operación comercial-contable en Difare, y empresas de Marcas y Representaciones.
- Se regularizó la administración de los comprobantes de venta y documentos complementarios, conforme lo establecido en el Reglamento de Comprobantes de Ventas y Retenciones.
- Se desarrolló el Plan de Contingencia y los procedimientos a seguir para restablecer la disponibilidad de los sistemas operacionales y sus datos.
- Se fortalecieron los controles, registros contables y procedimientos en las Cuentas por Cobrar.
- Se diseñaron e implementaron formatos para: administrar los "Acuerdos con Proveedor".
- Se ajustaron procedimientos de conciliación vía extranet, mediante estado de cuentas y sustentación de cartera semanal con cheques post-fechados en clientes estratégicos.
- Se estandarizaron y documentaron los procesos de la división Marcas y Representaciones: manejo de asuntos regulatorios y precios de productos; importaciones, administración Muestras Médicas, reacondicionamientos, destrucción de productos por vencimiento y averiados, lanzamiento de nuevos productos y ventas institucionales.

#### **Mejora Continua de Procesos**

Durante el 2007 se guió el desarrollo de proyectos para las unidades de negocio:

- Fortalecer la administración y recuperación de reclamos a compañías de seguros.
- Consolidar la administración de documentos habilitantes y permisos de funcionamientos de los Puntos de Venta.
- Fortalecer los procedimientos del Cierre Diario de Ventas en los locales, para asegurar contar con la documentación soporte para el back office y registros contables.

#### **Alineamiento de la Estructura Organizacional**

- Aplicando un enfoque alineado a las estrategias y la integración corporativa, se documentaron y formalizaron las funciones y responsabilidades de los cargos pertenecientes a las



áreas/divisiones de: Operaciones-Sistemas, Marcas y Representaciones, Fundación FEDIFE, Farmacias, Operaciones-Logística, Financiero;

6) Aspectos financieros

Conceptos	Montos	%
Ingresos:	214,453,977.08	100.00%
Costos y Gastos:	193,402,953.58	90.18%
Resultado Operacional:	21,051,023.11	9.82%
Otros Ingresos y Egresos:	1,219,407.78	0.57%
Utilidad antes de PT e IR,	4,301,985.27	2.01%
15% PT.	645,297.79	0.30%
Impto. Renta	1,327,017.00	0.62%
Reserva	223,967.00	0.10%
Resultado neto	2,096,703.48	0.98%

Al 31-12-07 Datos del Balance General

Los activos totales de la Cía. ascienden \$ 79.724.799,00

Índices financieros:

Liquidez.- se ha manejado con un promedio de 1.25 a 1.11.

Días cartera.- se ha manejado con un promedio de 71 días cartera

Días Inventarios.- se ha manejado con un promedio de 34 días de inventario

Tasa de endeudamiento.- esta al 4.24

El margen bruto fue del 9.82 %

Su margen de operación fue del 8.38 %

El margen neto es del 2 %

7. Contribuciones de Impuestos para el Desarrollo del País (IVA, IR, Contrb. A Superintendencia, municipios

a.- Aportes y contribuciones de la Cía. al Erario Nacional durante 2006 y 2007



**CUADRO DEMOSTRATIVO PARA LA PRESENTACION AL FISCO EL IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2.007**

<b>CUENTAS</b>	<b>Difare 2007</b>	<b>Difare 2006</b>
Impuesto a la Renta Causado	1,327,017	1,241,045
IVA, + Ret. IVA pagado	814,961	551,253.66
Retenciones en la Fuente	2,850,177	1,781,218.80
Superintendencia de Compañías	67,072.62	55,982.77
Impuestos Municipales	24,189.13	12,009.46
Impuesto Universidad	15,005.00	15,000.00
<b>Total Aportes y contribuciones</b>	<b>5,098,421.12</b>	<b>3,656,509.69</b>

b.- Al 31. 12.2007, la Cía. presentó la solicitud de Reclamos de Pagos en Exceso de retenciones en la fuente por los periodos como siguen:

<b>Retenciones en la fuente sujeta a Reclamo</b>	<b>Difare S.A.</b>
2003	277,594.00
2004	40,731.00
2005	57,478.00
2006	142,168.00
2007	1,494,714.52
<b>Total Sujeto a Reclamo</b>	<b>2,012,685.00</b>

A la presente fecha, luego de que el SRI apertura los términos de prueba, se procedió a entregar toda la información requerida, esperando únicamente para los periodos 2003,2004 y 2005 la emisión de Resolución correspondiente.



Se estima para el final del mes de Abril 2008, presentar la Solicitud de Reclamo de Pago en exceso por el ejercicio 2007 por \$ 1'494.714.52

c.- En Julio del 2007, mediante Resolución la **Resolución N° NAC-DGER2007-0411 Publicada en el Registro Oficial N° 98 de 5 de junio del 2007**, emitida por el SRI la Administración tributaria aumento el % de retención del 1% al 2%, afectando seriamente la liquidez de la organización, situación que fue reconsiderada por dicha administración posteriormente.

#### **8. Desarrollo tecnológico y de los Recursos Humanos.**

Durante el periodo 2007 hemos invertido en mayor fortalecimiento de área de sistemas, creando para ello un contingente en hardware, completamos físicamente un centro de computo de alta tecnología cuyo monto asciende a \$ 350.000 generando un leasing con el banco de Guayaquil, desarrollamos nuevos aplicativos para las diferentes áreas del negocio de Distribución, lo que nos ha permitido durante los últimos años ser innovadores y dinamizadores de tecnología a nuestros clientes con software con lenguajes de última generación y utilizando herramientas de la web.

##### **Área comercial**

- Nuevas opciones y herramientas para la aplicación de la estrategia comercial del grupo Difare a los diferentes segmentos de clientes
- Integración al negocio de la alianza con las distribuidora farmacéutica dfa, que incluyo el acoplamiento de procesos comerciales, operativos y de logística
- Implementación del nuevo sistema de información Neptuno en la franquicia Cruz Azul de Difare, alcanzando la automatización de 140 locales a nivel nacional, como parte de la estrategia de fortalecimiento de los clientes.
- Incorporación de funcionalidades al sistema comercial de las filiales de distribución: difal, artífarma
- Optimización del proceso de facturación, rediseñando nuestros formatos de facturas (84 líneas) logrando reducciones importantes en la transaccionalidad y manejo de logística

##### **Gestión e información gerencial**

- Nuevas herramientas de toma de decisiones (cubos de información) para aéreas claves de la organización: finanzas, comercial, operaciones
- Portales de información y de gestión para la division de marcas y representaciones (dmr) orientado a los niveles de supervisión y ffvv
- Sistema de información gestorx, para la administración y control de la visita medica
- Portal para la administración e información del producto de crédito empresarial "farmavip"
- Portal de gestión para médicos , soportando el proyecto de fidelizacion de médicos
- Construcción de información gerencial estadística de mercado.

##### **Logística**

- revisión de procesos críticos , despacho transporte y automatización del proceso de recepción de mercadería
- mejoras al proceso de transferencias automáticas para la administración de niveles de inventario entre las bodegas del grupo Difare



- proyecto de domicilios corporativos, para unificar mercadería en un solo concepto de ubicación física.

### **Control**

- rediseño de las interfaces contables entre los sistemas transacciones (auxiliares contables) que están operando en el software Zeus y el sistema contable Solomon, con la finalidad de asegurar el registro oportuno y confiable de todas los registros.
- mejoras a procesos de emisión de documentos contables bajo los requisitos de instituciones de control (S.R.I)

### **Infraestructura tecnológica**

- Construcción de un nuevo centro de computo, con estándares internacionales para garantizar una operación más segura y con alta disponibilidad
- incorporación de nuevas tecnologías (servidores, equipos de seguridad para protección de redes).
- Integración de las operaciones a nivel nacional tanto de usuarios como de servidores , usando tecnología de comunicaciones (acceso remoto) gprs
- Renovación de la infraestructura de hardware (pc's, equipos portables) en las diferentes aéreas de la organización, de manera especial en el área comercial, logística y financiera.

### **Recursos Humanos**

Difare S. A, inició este año cambiando su régimen laboral, pasando de un sistema outsourcing a la contratación directa del personal, generando nuevas fuentes de empleo, que ha permitido fortalecer nuestro equipo humano con profesionales de excelente nivel técnico, experiencia probada y alto potencial de desarrollo, existen planes de capacitación y entrenamiento permanente a todos los niveles sean Directivos como operativos, cuyo beneficio principal es la retención del talento humano y su plan de carrera en la corporación.

### **Estatus de Personal Difare Distribución**

Cuenta de empresa	Ene-07	Dic07
empresa	Total	
DIFARE	283	494
DIFARNOVA	31	30
<b>Total general</b>	<b>314</b>	<b>524</b>



Eventos más destacados en capacitación	Participantes	Carga Horaria
Programas en Co - distribución		
Merchandising Farmacéutico	35	60
Gestión por Proyectos		
Elaboración y control presupuestario		
Plan de Marketing, Análisis de Mercadeo		
Trade Marketing y Merchandising		
Gestión Estratégica y Estrategias diferenciadas de CAC		
Programas Varios		
Merchandising Farmacéutico	7	60
Gestión por Proyectos		
Elaboración y control presupuestario		
Plan de Marketing, Análisis de Mercadeo		
Trade Marketing y Merchandising		
Gestión Estratégica y Estrategias diferenciadas de CAC		
Técnicas de Ventas	66	18

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. Julio Ocaña Moreira  
Gerente General.



# REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NUMERO RUC: 0990858322001

RAZON SOCIAL: DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA DIFARE S.A.

NOMBRE COMERCIAL: DIFARE S.A.

CLASE DE CONTRIBUYENTE: ESPECIAL

REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION: OCAÑA MOREIRA JULIO CESAR ANTONIO

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 25/05/1997 FEC. CONSTITUCION: 25/05/1997

FEC. INSCRIPCION: 02/10/1997 FEC. ACTUALIZACION: 08/08/2007

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

**DIRECCION PRINCIPAL:**

Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: TARCUI Ciudad: URB. SANTA LEONOR Número: SOLAR 17 Manzana: B Edificio: DIFARE Código: IVA AL TERMINAL TERRESTRE Referencia ubicación: FRENTE A ALMACENES DE PRATI CENTRO HOGAR Telefono Trabajo: 042290500 Fax: 042290500 Email: fcorrea@difare.com

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* ANEXO TRANSACCIONAL
- \* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- \* DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACION MENSUAL DE IVA
- \* IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHICULOS MOTORIZADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 015

ABIERTOS: 5

CERRADOS: 10

JURISDICCION: REGIONAL LITORAL SUR GUAYAS

*[Handwritten Signature]*  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

*[Handwritten Signature]*  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: WFLV21005

IP de conexión:

ESTACION DE SERVIDORES DE  
OCELLANA Y JUSTINO CORREA  
(SNTC)

Fecha hora: 08/08/2007 08:08:22



**Washington Fernando Yacila Pérez**  
**DELEGADO DEL R.U.C.**  
Servicio de Rentas Internas  
LITORAL SUR



Nº L# 171882.

Factura No. 003-004-0559281 Cuenta Nº 6081429  
 MAR/2008  
 Dirección de Entrega: CDLA. SANTA LEONOR MZ-6 SL. 20  
 Datos del Beneficiario: CIA. DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUAT.  
 Código: 44-06-006-0770-00-01 RUC/C.I.: 0990858322001

Dirección del Proveedor: CDLA. SANTA LEONOR MZ. 6 SL. 20  
 Código: 44-06-006-0770-00-01 Cod. Cat: 64-0006-020-000-0000-01  
 Guía: 1/2" Sector: M

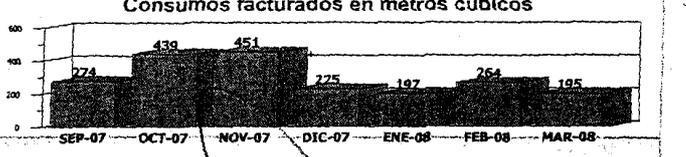
Datos del Propietario: CIA. DIST. FARMACEUTICA ECUAT. (DIFARE) S.A.

Número de Medidor	Fecha de Emisión	Fecha de Vencimiento	Meses de Deuda	Periodo de Consumo
02-096041	02-ABR-2008	21-ABR-2008	0	19-02-2008 19-03-2008

Lectura Anterior	Lectura Actual	Consumo del Mes	Promedio 6 Meses Anteriores	Consumo Promedio del Sector
2,396 m3	2,591 m3	195 m3	308 m3	

CONCEPTO	VALOR US \$
<b>Consumo del mes:</b>	<b>219.03</b>
Agua Potable	121.08
Alcantarillado	96.86
Cargo Fijo	1.09
<b>Cargos del mes:</b>	<b>8.92</b>
CEM Drenaje Pluvial	8.92
Subtotal Tarifa 0%	227.95
Subtotal Tarifa 12%	0.00
IVA Tarifa 0%	0.00
IVA Tarifa 12%	0.00
<b>Valor Total Facturado</b>	<b>227.95</b>

ESTADO DE CUENTA	
DETALLE	VALOR US \$
Deuda Anterior	313.73
Interés Acumulado	0.03
Créditos del mes	0.00
Pagos y/o débito bancario	313.76
Deuda de Convenio	0.00
<b>Valor Total Factura</b>	<b>227.95</b>
<b>Deuda Total:</b>	<b>227.95</b>



¡TENGA MUCHO CUIDADO! INTERAGUA NO ENVÍA PERSONAL A SU DOMICILIO PARA COBRAR VALOR ALGUNO, NO SE DEJE ENGAÑAR.  
 PARA SU TRANQUILIDAD CANCELE SÓLO EN LAS VENTANILLAS DE LAS INSTITUCIONES AUTORIZADAS, LAS CUALES ESTÁN DETALLADAS AL REVERSO DE ESTA FACTURA.

"Cualquier enmendadura sobre el sello liberará a Interagua de reclamos sobre el pago realizado"  
 OFICINA NOR - URCAMPESANO  
 18-04-2008 10:42:07  
 PAGO DE FACTURA CONSUMO  
 CHEQUE \$223.39  
 RETENCIÓN 2% \$ 4.54 RETENCIONES:  
 6081429 PAGO NETO \$ 227.95  
 VÁLIDA HASTA FEBRERO/2009

Contribuyente Especial Resolución #345 del 7 de julio de 2004 Autorización S.R.L. No. 1105447316



Impreso en POLIGRAFICA, C.A. Tel: 2566773. Guaf. com