

## **INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2008**

La Gerencia General de “Dan Química C.A.”, dirigida por quien suscribe tiene a bien informar sobre el desarrollo de las actividades de la empresa, realizadas durante el año 2008, como sigue:

### **VENTAS**

Las Ventas en general de todos nuestros productos se puede decir que no se desarrollaron como lo habíamos planificado ya que apenas cumplimos con un 71% de lo considerado dentro del presupuesto para este año, desglosando esta información de la siguiente manera:

### **ACIDO ACETILSALICILICO**

Las Ventas de este producto no fueron muy halagadoras. En forma general apenas cumplimos con un 77% de lo presupuestado para las ventas del 2008.

Como todos los años hemos venido trabajando con la finalidad de captar nuevos mercados, pero lamentablemente la crisis mundial afectó a todos los Países ocasionando el cierre de varias industrias debido a la influencia de los productos originarios de China que se encuentran en todos los mercados a precios muy bajos impidiendo la libre competencia. Así mismo otro de los factores que afectó la economía de los Países fue el alza del barril del petróleo este fenómeno nos perjudicó tremadamente debido a que nuestras materias prima incrementaron su costo automáticamente.

A continuación expondré un resumen de ventas totales por Clientes:

C.A.S. – BRASIL	120.560 KG
GLAXO SMITHKLINE-PANAMA	8.080 KG
FARMACEUTICA DEL PACIFICO	4.800 KG
BARALEX INC. – CANADA	3.960 KG
ALGON CORP. – AVENTIS-MX.	3.645 KG
VICENTE SCAVONE	1.520 KG
LABORATORIOS PASTEUR	4.520 KG
HORST VON VALTIER	3.000 KG
LABORATORIOS MEDROCK	720 KG
INNOVA ANDINA	1.200 KG
VENTAS NACIONALES	<u>2.840 KG</u>
<b>TOTAL:</b>	<b>155.885 KG</b>



Brevemente, realizaré un detalle del desarrollo de las actividades realizada por cada Cliente, así tenemos:

**C.A.S. IMPORTACAO E EXPORTACAO, LTDA.**- Como se puede apreciar este Cliente llevó la mayor parte de nuestra Producción en este año, En forma general las ventas para ellos no cumplieron con nuestras expectativas, debido a la crisis y porque también bajo el consumo por parte de sus clientes habituales. Esta situación nos perjudicó considerablemente en nuestro presupuesto de este año.

En forma general las actividades de este Cliente se desarrollaron con normalidad continuamos enviando muestras de Ácido Acetilsalicílico en los diferentes tipos para que ellos presentaran a nuevos y futuros clientes. Así mismo fuimos calificados por la Compañía Novartis y por el Laboratorios Libbs para ser suplidores.

También debo indicar que en este año no tuvimos ningún inconveniente con las exportaciones de Ácido Acetilsalicílico para este País, pues el Acuerdo de Complementación Económica sigue vigente relaciones con comerciales se mantienen sin ningún tipo de inconvenientes hasta el momento presentado.

Además, debo informar que hemos solicitado a C.A.S sus proyecciones de compras para el año 2009 e incluso hemos ofertado con el nuevo precio pero hasta la presente fecha no tenemos comentarios. En vista de que no se pronuncian nosotros debemos notificarles que ya no vamos a producir Ácido Acetilsalicílico, pero estamos esperando que el producto embarcado en Diciembre llegue a Brasil y no presente novedades.

**GLAXO SMITHKLINE DE PANAMA, S.A.**- Este Cliente es muy importante para nosotros, le hemos venido abasteciendo de nuestro producto regularmente, y no hemos tenido ningún tipo de contratiempos, solo la novedad que nos solicitan revisar nuestros costos, ya que no aceptan el incremento de precio. Muy a pesar de ello esperamos continuar abasteciéndoles con producto y con nuestros servicios..

**FARMACÉUTICA DEL PACIFICO, S.A.C.- PERU.**- Nuestro leal cliente desde hace varios años, se mantienen realizando sus adquisiciones con normalidad, aunque en este año bajaron significativamente con relación al año anterior. Por información extraoficial se nos informó que en el 2009 presentaran una nueva licitación ante el Ministerio de Salud de Perú, pero están a la espera que nosotros ofertemos un buen precio.



**GRUPO ALCOS, S.A. DE BOLIVIA.-** Este Cliente no fue abastecido durante este año, debido a que con el producto exportado en el 2007 pudieron trabajar durante el 2008.

**VICENTE SCAVONNE – PARAGUAY.-** A este cliente le atendimos sus requerimientos de forma normal y no tuvimos ningún tipo de contratiempo con relación a nuestro producto ni a las entregas.

**BARALEX, INC – CANADA.-** Por lo general este cliente hace sus adquisiciones una o dos veces en el año, su requerimiento fue atendido con normalidad.

**AVENTIS PHARMA DE MÉXICO.-** Nuestro Cliente Aventis, a través de su broker en Miami Algon Corp, llevó producto con las cantidades acostumbradas, y hasta el momento no hemos tenido ningún tipo de inconvenientes en cuanto a la calidad de nuestro producto, pero si al incremento que estamos realizando al mismo, lo que ocasionó que cancelaran una orden que teníamos pendiente para despachar en Noviembre/08. Ya hemos manifestado que al momento no podemos considerar una rebaja al precio dado actualmente, debido al alza de materias primas..

**LABORATORIOS PASTEUR DE CHILE.-** En este año este Cliente llevó 4520 Kg. de Ácido Acetilsalicílico. Es decir incremento sus adquisiciones, esperamos en un futuro ser su primer proveedor de materia prima.

#### **ACIDO ACETICO:**

Las ventas de este producto no fueron muy halagadoras, los Clientes necesitaban producto pero nosotros no pudimos suministrarles por la poca producción de Ácido Acetilsalicílico. Lo que ocasionó que todos nuestros clientes importaran. Pero a pesar de esto pudimos vender 38280 Kg. Cumpliendo apenas con un 10% dentro del presupuesto anual,



### **SALICILATO DE METILO:**

Las ventas de este producto en este año fue de 6725 Kg. cumpliendo con los presupuestado en un 90% y cubrieron en parte la demanda del mercado local.

### **CERTIFICACIÓN G.M.P**

Nuestra Certificación G.M.P. otorgada por Bureau Veritas Quality International, fue renovada y actualmente está vigente hasta Julio del 2011. y debemos cumplir con seguimientos semestrales para no perder la re-certificación..

### **DRUG MASTER FILE**

Nuestro Drug Master File, se editó normalmente y se entregó a los clientes que lo solicitaron

### **ASUNTOS LEGALES**

- Recurso de Revisión planteado en contra del **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**, que se encuentra desde el año 1994, permanece inalterable.
- Juicio de Impugnación No. 12/2003, aún se encuentra sin ninguna novedad. Vamos a esperar que la **CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA**, proceda con el cobro de la Nota de Crédito que la Corte Suprema nos ordenó pagar.
- Juicios de Impugnación No. 12/2005 y 54/2005 que tenemos presentados en el **TRIBUNAL FISCAL DISTRITAL DE MANABI**, se encuentran listos para resolver



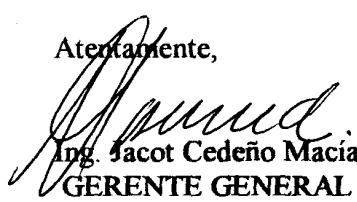
## **OTROS**

- Debido a la situación económica que se presentó por el alza de costos de nuestras materias primas, y debido a que los clientes no aceptaban el precio de nuestro producto, por decisión del Directorio se liquidó a todo el personal que laboraba en la Empresa.
- Actualmente se está estudiando la posibilidad de producirle a C.A.S cierta cantidad de producto que ellos necesitan, ya que no es fácil cambiar de proveedor de Materia Prima en Brasil, puesto que para registrar un nuevo cliente es necesario reunir un sin número de requisitos, además es un trámite que tarda aproximadamente UN año, así mismo si se realiza esta producción cumpliremos con otros pequeños Clientes que requieren de producto para el primer trimestre del 2009.
- Otra alternativa que está siendo estudiada por los Señores Directores de la Empresa es un posible arrendamiento a la Compañía DERYQUIM, CIA. LTDA, para lo cual se ha solicitado a su representante legal Dr. Fausto Rivera presentar propuestas contractuales para ser analizadas.

## **CONCLUSIONES**

Finalmente, aunque las metas que nos habíamos planteado cumplir no se pudieron concretar por los factores que mencionamos en líneas anteriores, considero necesario que debemos buscar nuevas alternativas y propuestas para que la Empresa continúe trabajando.

Atentamente,

  
Ing. Jacot Cedeño Macías  
GERENTE GENERAL

