

INFORME DE GERENCIA 2007

Estimados accionistas:

A fin de cumplir con las obligaciones que establece la Ley y los Estatutos de la Compañía, me es grato someter a su consideración el presente informe, a través del cual puedo compartir con ustedes los acontecimientos más importantes que influyeron en la operación de VIRUMEC S.A. durante el año 2007.

1.- Resultados

El presupuesto de ventas planteado para el 2007 fue de \$ 7'348M
Así pues, al cierre del año 2007, logramos hacer los siguientes números:

	US\$
Presupuesto	7'348.000
Ventas	6'688.000
Cumplimiento	91%

CUMPLIMIENTO PRESUPUESTARIO POR LÍNEA

	Presupuesto	Real	Cumplimiento
Reckitt Benckiser	6'178.000	5'806.000	94%
Jaspe	170.000	163.000	96%
Licores	1'000.000	718.000	72%

La gestión de ventas fue realmente satisfactoria tomado en cuenta que el crecimiento del país apenas llegó al 2,9%

	2006	2007	Variación
Reckitt Benckiser	5'301.000	5'806.000	9,5%
Jaspe	145.000	163.000	12,4%
Licores	600.000	718.000	19,7%

2.-Estrategias de ventas productos Reckitt Benckiser:

La mejoría del equilibrio del mix de productos se mantuvo durante el año y ya se convirtió en una tendencia, que la venimos observando desde el año 2005. Se ha logrado incrementar el % de participación en el negocio de otras categoría, como Pest Control 31,4%, Lavatory Care 31,2%; Limpiadores especiales 13,4% y Sanpic 16,8%, y otras cuyo crecimiento esta por debajo del 10%, resultando en una mejoría del precio promedio del 6% y obviamente disminuyendo la dependencia de Shoe Care y Pan Source.

3.- Relaciones con Reckitt Benckiser:

Las relaciones con RB fueron muy buenas durante todo el año, lo que nos generó un ambiente de confianza mutua y enfocamos nuestros esfuerzos hacia las ventas. Hemos recibido durante todo el año visitas de ejecutivos mercadeo, logística y auditores de gestión de RB Colombia y Brasil, los cuales realizaron supervisiones a los diferentes departamentos ventas, mercadeo y logística, superando la inspección únicamente con el comentario que debemos encontrar un sistema técnico de eliminación de productos obsoletos y devoluciones.

4.- Productos Nuevos

Manteniendo la decisión de disminuir la dependencia de RB la gerencia definió la necesidad de continuar explorando líneas y formas alternativas de negocio. En este contexto se desarrollaron varios contactos sobretodo en Colombia, Chile, China y México, los cuales ingresó al inventario al final del año un línea completa de guantes de latex de uso domestico. Esperamos que otros contactos puedan concretarse durante el 2008.

En cuanto se refiere a la línea de vinos y licores se adquirió a la importadora Dipermar los registros sanitarios y la representación de importantes marcas vinos, licores espirituosos y champagña, ya presentes en el mercado nacional CVNE, Viña Pedrosa, Bodegas Hidalgo, Champagne Gosset, de los cuales únicamente pudimos incorporar al mercado durante este año a CVNE, con muy buen éxito, esperamos que el 2008 ya podamos contar con estos productos .Adicionalmente introdujimos al mercado el whisky especial Catto's 25 años, desafortunadamente llegó después de navidad.

5.- Personal

Virumec enfocado en especializar el manejo de los canales, contrató a un ejecutivo de alto nivel para como gerente de cuenta de Supermaxi. Adicionalmente se creó el puesto de gerente del departamento de mercadeo.

Se eliminó el cargo de gerente del departamento de licores a raíz de la salida del ejecutivo que se había contratado el año 2006. y redistribuyó las zonas entre las gerencias regionales de consumo.

En general la rotación de personal ha sido muy baja, lo que indica que el personal está muy identificado y dentro del mercado salarial.

6.- Infraestructura

Se adquirió un nuevo sistema de contabilidad denominado SIIGO, que esperamos este operando a inicios del 2008.

7.- Situación Financiera

Los requerimientos de apoyo financiero necesarios para mantener el crecimiento logrado el 2007 hizo necesario que obtengamos recursos del sector financiero aunque estos por la difícil situación política por la que atravesó el país, decidieron unilateralmente exigir que se incrementara el capital de la compañía en 200M. a fin de mantener el apoyo, en principio aceptamos hacerlo por la necesidad de recursos para cumplir con proveedores aunque estábamos conscientes de que era una exigencia que no tenía sustento técnico, posteriormente logramos un crédito directo de terceros a una tasa similar al del sistema financiero por 200M y dilataremos ante el banco el aumento de capital.

Se han mantenido el sistema de reclamos al SRI para obtener la devolución vía nota de crédito de los recursos que generó el pago en exceso originados por la retención en la fuente de los años anteriores, y puedo informarles que gracias al extraordinario manejo de la ley tributaria en VIRUMEC S.A. hemos obtenido la devolución de US\$ 109M lo que equivale al 67% del valor reclamado US\$ 162M.

8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

VIRUMEC S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DICIEMBRE DEL 2007

	2006	%-ING.	2007	%-ING.	Variación	%
Ingresos						
Operacionales	6.044.561	100,00%	6.558.777	100,00%	514.216	8,51%
Costos						
Costo de ventas	4.778.705	79,06%	5.170.336	78,83%	391.631	8,20%
UTILIDAD (PERDIDA) BRUTA	1.265.856	20,94%	1.388.441	21,17%	122.585	9,68%
Menos						
Gastos Operac.de Admin.	423.986	7,01%	353.704	5,39%	-70.282	-16,58%
Gastos Operac.de ventas	489.277	8,09%	425.136	6,48%	-64.141	-13,11%
Gastos Operac.Financieros	132.199	2,19%	146.559	2,23%	14.360	10,86%
RESULTADO NETO OPERACIONAL	220.394	17,30%	463.042	14,11%	242.648	110,10%
Mas :						
Ingresos no operacionales	41.499	0,69%	15.605	0,24%	-25.894	-62,40%
Menos:						
Gastos no operacionales	4.181	0,07%	8.379	0,13%	4.198	100,41%
Dirección Socios	212.348	3,51%	209.792	3,20%	-2.556	-1,20%
Amortización Publicidad 2006	-		73.122		73.122	
Amortización Baja Inventario	35.148		56.424		21.276	60,53%
Leasing Vehículos	8.872	0,19%	26.733	0,52%	17.861	201,33%
RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	1.344	0,02%	104.196	1,59%	102.852	7652,70%

INDICES

	2007		2006	
RAZON CORRIENTE				
Activo corriente	2.782.574	1,20	2.653.103	1,11
Pasivo corriente	2.310.094		2.393.873	
PRUEBA ACIDA				
Activo corriente - inventario	2.036.025	0,88	1.793.486	0,75
Pasivo Corriente	2.310.094		2.393.873	
ROTACION DE INVENTARIO				
Costos mercancías vendidas	5.170.337	6,65	4.778.705	6,19
Inventario promedio de mercadería	777.953		772.522	
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD				
Utilidad bruta	1.388.440	0,21	1.265.856	0,21
ventas netas	6.558.777		6.044.561	
MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD				
Utilidad operacional	104.196	0,02	1.344	0,00
ventas netas	6.558.777		6.044.561	
MARGEN NETO DE UTILIDAD				
Utilidad Neta	69.658	0,01	662	-0,00
Ventas Netas	6.558.777		6.044.561	
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO				
Utilidad Neta	69.658	0,13	662	-0,00
Patrimonio	517.213		406.556	



9.- Conclusiones

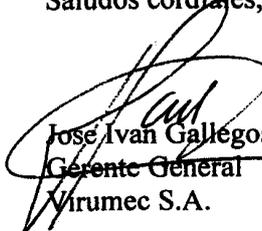
Puedo concluir que estos resultados de US\$ 104.196 se consiguieron gracias al gran apoyo que recibimos del equipo humano, a la recuperación del margen bruto en ventas, a la mejoría en el mix de venta que ocasiona un incremento en el nivel de precios del 6% VS el año 2006. en RB, y 10% en licores, adicionalmente una importante control de gastos que significó 20% de gasto menos en telecomunicaciones VS el 2006, 11% menos en interés y gastos bancarios contra el mismo período, así como la reducción de las obligaciones bancarias en 29%. Adicionalmente podrán apreciar que iniciamos el 2007 con -\$ 129M que corresponden a baja de inventarios de años anteriores, y amortización de la campaña publicitaria de licores.

10.- Destino de utilidades

La gerencia recomienda que capitalicemos el 83% de las utilidades generadas en el 2007 es decir US\$ 52.000 .

Agradezco mucho a los señores accionistas por la atención prestada a la presentación de este informe y por el continuado apoyo que la Gerencia recibe de ustedes, cada vez que se lo requiere.

Saludos cordiales,



José Ivan Gallegos
Gerente General
Virumec S.A.