

85016

VIRUMEC S.A.

Estimados Accionistas:

Tengo el gusto de someter a su consideración el presente informe, a través del cual deseo transmitir a ustedes los asuntos más importantes referidos a la gestión gerencial correspondiente al año 2008, a fin de cumplir con las obligaciones establecidas tanto en la Ley como en los Estatutos de la empresa.

1. Ambiente de Negocios

El año 2008 se caracterizó por la inmensa incertidumbre creada en el medio por las medidas tomadas por el Gobierno Nacional en el campo laboral, tributario y comercial, con un matiz muy complicado derivado de los efectos reales y psicológicos de la crisis económica mundial.

El discurso agresivo en contra del sector privado no ha disminuido en intensidad, mientras que el artificial agravamiento de las relaciones diplomáticas con Colombia ha continuado amenazando la fluidez de nuestro intercambio comercial con dicho país.

La evidente disminución del empleo, el crecimiento de la inflación y los bajos niveles de la inversión privada, no permitieron la vigencia de un clima de negocios favorable para nuestras líneas de producto.

Muchos analistas anticipan que el excesivo gasto público, la contracción del precio del petróleo y la ideología del actual Gobierno constituyen hechos que terminarán muy pronto con la dolarización actualmente vigente en nuestro País.

Es en este ambiente hostil para hacer negocios donde el sector productivo tuvo que manejarse durante el año pasado.

2. Resultados

De todas maneras, la administración se planteó el desafío de superar los niveles de ventas logrados el año 2007 con un presupuesto agresivo que si bien reconocía la existencia de grandes interrogantes en el comercio, hacía un acto de fe en la calidad de las líneas de producto que maneja la empresa y en la habilidad de su equipo de trabajo para superar los obstáculos.

El presupuesto de ventas planteado para el año 2008 fue de \$ 7'629.730, sin embargo, al cierre del período logramos acercarnos significativamente pero nos faltó aproximadamente un 5%, como se desprende del siguiente cuadro:

	US\$_(M)
Presupuesto	7'630
Ventas	7'272
Cumplimiento	95,3%



VIRUMEC S.A.

Las diferentes líneas de producto tuvieron cumplimientos como los que se pueden ver a continuación:

Línea de Producto	Presupuesto US\$ M	Real US\$ M	Cumplimiento %
Reckitt Benckisser	6,551	6,240	95.3
Jaspe	206	171	83.0
Vinos y licores	873	860	98.5

No obstante no haber logrado el presupuesto planteado por un escaso margen, el crecimiento de las ventas fue importante, como se puede observar a continuación:

Línea de Producto	2007 US\$ M	2008 US\$ M	Variación %
Reckitt Benckisser	5,805	6,240	7.5
Jaspe	164	171	4.5
Vinos y licores	719	860	19.7
Total	6,688	7,272	8.7

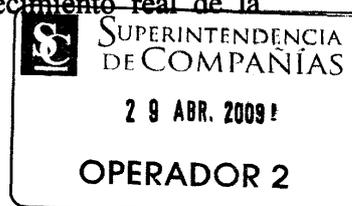
Aparte de que el crecimiento económico del Ecuador se reflejó en una variación del PIB no petrolero equivalente al 2.3%, este resultado es mucho más significativo si se toma en cuenta que Reckitt discontinuó la comercialización de una importante categoría de productos como es la del Cuidado de Pisos, afectando en más de US\$ 165 M a nuestros resultados finales. Eliminando este factor distorsionante, el crecimiento real de la empresa fue del 11.5% y del 10,7% el de Reckitt.

3. Resumen por línea de productos

RECKITT

La tendencia del mix de productos enfocada a disminuir la importancia de las categorías de Cuidado del Calzado y de Esponjas se siguió manifestando con un crecimiento combinado de 5%, mientras que categorías claves tuvieron impresionantes crecimientos, como es el caso de Sanpic con el 37%, Cuidado de Baños con el 51%, Cuidado del Aire con el 13%, Insecticidas con el 13% y Lavandería con el 12%.

La discontinuación de la categoría de Cuidado del Piso sin que haya sido reemplazada con otros productos que incursionen en otras líneas de producto, constituye una preocupación que se ve agravada con el anuncio de que otras categorías como Insecticidas y Esponjas serán también discontinuadas en el futuro.



VIRUMEC S.A.

Esta preocupación crece cuando se analiza que otras categorías tales como Vanish (lavado de ropa), Veet (depilador) y Lysol (desinfectante) han sido asignadas a otro distribuidor para ser desarrolladas en el mercado ecuatoriano.

JASPE

El modesto crecimiento de Jaspe y su bajo nivel de cumplimiento del presupuesto se relaciona con el pobre desempeño de la categoría de Limpieza de Cocina (precios no competitivos) y la discontinuación de la categoría de Cuidado Personal (esponjas de baño).

Las expectativas de la administración de focalizar su esfuerzo para desarrollar la marca Jaspe en el largo plazo, contrasta con la falta de compromiso del proveedor con el mercado ecuatoriano, razón por la cual esta línea constituye un rubro de negocio que deberá volverse a evaluar.

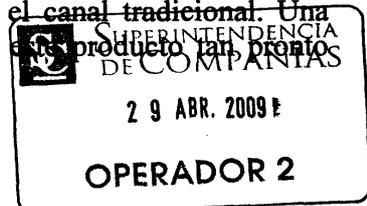
VINOS Y LICORES

El importante crecimiento de esta línea de productos se descompone de la siguiente manera:

Línea de Producto	2007 US\$ M	2008 US\$ M	Variación %
FECOVITA	208	233	11.8
Familia Zuccardi	307	304	- 1.2
Dante Robino	110	139	26.8
CVNE	23	32	40.6
Viña Pedrosa	0	8	NA
Catto's	68	146	114.2
Total	719	860	19.7

La estrategia de esta línea se basó en auspicios institucionales, degustaciones, identificación de nuevos canales de distribución, ampliación de líneas y mejor estructuración de la fuerza de ventas.

Brilla con luz propia el inmenso crecimiento del whisky Catto's a pesar de que fue descodificado en el Supermaxi. El excelente desempeño logrado se origina en una muy buena calidad del producto y en una mejor distribución en el canal tradicional. Una estrategia clave para el futuro será la de volver a codificar el producto tan pronto como sea posible en Supermaxi.



La aparente falta de crecimiento de los vinos de la Familia Zuccardi se debe al ingreso de un contenedor a finales del 2007 el cual estaba destinado para el consumo del 2008, mientras que el primer contenedor del 2009 no pudo ser ingresado a finales del año 2008 por razones logísticas.

No obstante la poca aceptación de los vinos frizantes de Dante Robino, constituye un gran apoyo para esta marca la inclusión de nuevas referencias de vinos tranquilos y de un espumante tradicional en el portafolio.

Los vinos españoles no contribuyeron significativamente al crecimiento de la línea por su bajo volumen, pero ciertamente juegan un papel importante en la imagen del portafolio total de la empresa.

A pesar de la discontinuación de Catto's en el Supermaxi, tanto este canal como los de las provincias de la Sierra, fueron los de mayor crecimiento (42%) frente al año pasado.

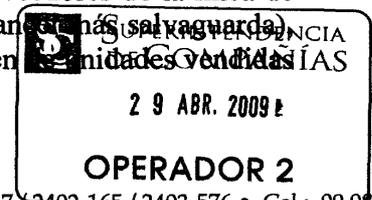
4. Relaciones con proveedores

Las relaciones con Reckitt Benckisser fueron muy productivas a lo largo de todo el año, lo cual contribuyó importantemente a crear un ambiente de mutua confianza que permitió concentrarse en la generación de iniciativas exitosas para penetrar el mercado. Las diferentes visitas de funcionarios de variado nivel del proveedor han sido unánimes en expresar un nivel de satisfacción con la gestión comercial que realiza nuestra empresa.

Existe una creciente preocupación por parte de este proveedor por endurecer las condiciones de pago. A una creciente inflexibilidad relacionada a la puntualidad de los pagos se ha juntado una fuerte presión por disminuir los plazos de los 60 días que establece el contrato que vence en el año 2011, a 30 días que según su decir constituye el nivel aceptable para su corporación. Esta situación ejerce a la vez una gran presión en los niveles de financiamiento de la empresa que deberán ser resueltos en el futuro inmediato.

La limitación de las importaciones para subsanar parcialmente la balanza comercial del país, constituye un grave acontecimiento para Virumec. Mientras las importaciones de cuatro categorías claves de productos de Reckitt fueron limitadas por el Gobierno al 70%, el proveedor tenía compromisos comerciales con Quifatex que hicieron que se reduzca aún más el nivel de importaciones para el año 2009.

Por otro lado, no obstante las magníficas relaciones con los proveedores de la línea de Vinos y Licores, el inmenso aumento de la carga arancelaria (arancel más salvaguarda) tendrá un importante efecto en el nivel de precios y en el volumen de unidades vendidas en el mercado en el año 2009.



5. Productos Nuevos

Continúa siendo indispensable disminuir la dependencia de Reckitt Benckisser que tiene la empresa, por lo cual la Gerencia ha llevado adelante una variedad de iniciativas para explorar y evaluar líneas y/o formas alternativas de negocio.

La decisión de desarrollar una línea paralela de negocios a través de una compañía diferente no dio los resultados esperados puesto que, luego de haberse constituido la empresa Hogar Saludable S.A., el mercado no respondió favorablemente a la introducción de líneas en las categorías de Cuidado del Calzado, Cuidado Personal y Limpieza de Cocina. La obligada falta de una gestión directa afectó los resultados.

Se exploró la oportunidad de desarrollar una línea industrial de abrasivos de origen coreano. En el mercado tradicional de pliegos de lijas y discos no logramos tener precios competitivos a pesar de la buena calidad de los productos. Sin embargo, pruebas de bandas abrasivas para la industria maderera llevadas a cabo por industrias interesadas han arrojado resultados muy positivos.

Se ha introducido a manera de prueba una pequeña línea de guantes para uso doméstico o industrial. El mercado competitivo es bastante complejo, pero parecería posible el desarrollo de un pequeño nicho que puede ir creciendo.

En el área de Vinos y Licores se han evaluado nuevas bodegas argentinas (Santa Ana del grupo Peñaflor), chilenas (Caliterra), ron venezolano (Santa Teresa), entre otros, con el convencimiento de que el mercado requiere una oferta de productos que cubra la relativamente amplia gama de las necesidades del consumidor.

6. Personal

Se han seguido aplicando programas de evaluación de desempeño y de pago por desempeño para administrar mejor a la fuerza laboral.

Aparte de la obligatoria aplicación de los incrementos salariales para el personal tercerizado, se incrementó un promedio del 5% a los salarios de la fuerza de ventas y de un 6% a los empleados administrativos, para conservar nuestra competitividad.

Se incorporaron 28 personas al rol de pagos para aplicar el mandato # 8 dictado por la Asamblea. Esta obligada acción incrementa nuestros riesgos laborales. Como consecuencia se terminó el año con aproximadamente 58 personas en el rol de pagos.

La rotación de personal es relativamente baja, a excepción de la línea de vinos y licores.

El personal es muy identificado con la empresa y se encuentra dentro de niveles salariales competitivos.



7. Infraestructura

No fue posible implementar el nuevo programa de Contabilidad, denominado SIIGO, por cuanto el SRI nos negó la autorización para aplicar el 100% de la recuperación del IVA con una adecuada identificación de los rubros de productos que causan IVA 0 (insecticidas) o IVA normal. (el resto de productos). Esta situación motivó que resolvamos continuar con el programa de Contabilidad anterior, el cual tiene muchas limitaciones.

La administración se ha planteado la conveniencia de manejar directamente el almacenamiento y la distribución física de su inventario que actualmente lo tiene tercerizado a la empresa ViaExpress, a un costo que en el año 2008 ascendió a U\$S 279 M, a fin de optimizar la utilidad operacional de la empresa a través de importantes ahorros.

8. Asuntos financieros

El Estado de Pérdidas y Ganancias refleja, entre otras cosas, los siguientes aspectos relevantes:

Junto al robusto crecimiento del 8.4% de las ventas netas al que me referí al comienzo de este informe, el costo de ventas subió en una proporción muy parecida, aunque ligeramente menor, arrojando un margen bruto global equivalente a casi al 20.7% como porcentaje de las ventas, y a un crecimiento del 10.4%

Los gastos administrativos tienen un importante crecimiento del 11.5% debido principalmente a un incremento de los gastos de seguridad y de servicios públicos y la reclasificación de los gastos de la oficina de Guayaquil

Los gastos de ventas tienen una disminución de casi un 3%, en vista de que la amortización de los gastos de publicidad del año 2006 que tuvo lugar en el año 2007, ya no afectó al año 2008, aparte de la mencionada disminución de los gastos de la oficina de Guayaquil.

Mientras tanto los gastos financieros tuvieron un discreto crecimiento del 7% debido fundamentalmente a una disminución del endeudamiento bancario total.

Los gastos operacionales totales crecieron solamente un 5,2% y representaron un 18.3% de las ventas, lo cual compara favorablemente con este mismo rubro del año 2007 que representó un 18.8% de las ventas.

De esta forma, la utilidad operacional llegó a U\$S 171.876, con una mejoría del 77% en relación a los 96.971 del año pasado, o en otras palabras, fue del 2.4% de las ventas, versus el 1.5% del año anterior.

Luego de realizar ajustes no operacionales referidos principalmente a gastos no deducibles provenientes de retenciones de años anteriores no aceptadas por el SRI, y que equivalieron a más de 50 mil dólares en el año 2008, el resultado del presente ejercicio equivale a U\$S 128.212 que es un 23% de crecimiento en relación al año 2007.

En lo que se refiere al balance general se puede observar principalmente lo siguiente:

Las cuentas por cobrar a clientes ascienden a U\$S 2'079.308, equivalentes a 105 días de cartera comparado con un índice de 93 días en el año 2007. Este aparente deterioro de los días de cartera se origina, por un lado, en un crecimiento muy pronunciado de las ventas del mes de Diciembre (29% en relación al año pasado) y, por otro, en el hecho de que el Produbanco cerró sus principales operaciones crediticias el mes de Diciembre, con lo cual no fue posible negociar las facturas del Supermaxi que es una práctica financiera que la habíamos llevado adelante a lo largo de todo el año y que disminuye las cuentas por cobrar a este importantísimo cliente.

El inventario tiene una importante disminución y ascendió al final del 2008 a la suma de U\$S 614.489, lo cual equivale a 39 días, índice que compara favorablemente con el nivel de 52 días con que terminó el año 2007.

Las obligaciones bancarias disminuyeron casi 100 mil dólares, mientras que las deudas a proveedores se incrementaron ligeramente en un 3.6%. Las deudas a proveedores equivalieron a 65 días en el 2007 y hoy equivalen solamente a 62 días.

Tanto estos como otros importantes índices financieros pueden encontrarse en el Anexo 3 de este informe.

9. Necesidades financieras futuras

Algunos elementos claves de la operación que están relacionados con el financiamiento de la operación de la empresa, son:

- a. Vencimiento del préstamo de terceros particulares por la suma de U\$S 200.000 en Enero 2009
- b. Vencimiento de crédito del Banco del Pichincha por U\$S 250.000 en Enero del 2009
- c. A fines del 2008 accionistas prestaron U\$S 160,000 y luego U\$S 200,000 hasta Marzo del 2009 como aportes a futuras capitalizaciones
- d. Disminución de los términos de crédito por parte de nuestro principal proveedor, de 60 a 30 días hasta el final del año. El promedio de compras mensuales asciende aproximadamente a U\$S 420.000.

VIRUMEC S.A.

- e. Decisión de manejar directamente el almacenamiento y la distribución física del inventario
- f. Requerimiento expreso de aumentar el capital por parte del principal banco con que la empresa maneja sus operaciones financieras
- g. La deuda bancaria actual está garantizada con hipoteca de bienes de accionistas
- h. Se vence el contrato de leasing de 2 vehículos de la empresa

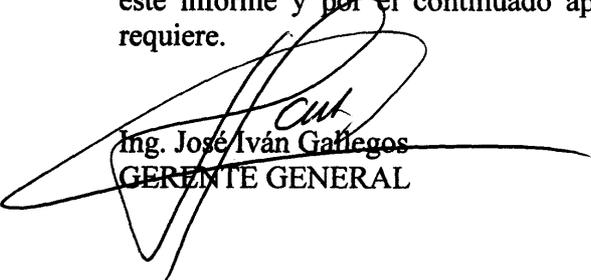
En vista de estas circunstancias, se requiere aumentar el capital y el financiamiento bancario de la empresa en la suma de U\$S 600,000 que se descompondría de la siguiente manera, sujeto a la aprobación de la Asamblea de Socios:

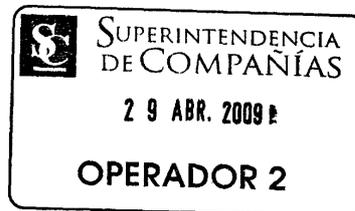
* Capitalización de utilidades del 2008	60.000
* Aumento de capital	360.000
* Ampliación de la línea de crédito	180.000
TOTAL	600.000

10. Destino de las utilidades y aumento de capital

Por los antecedentes relatados en el presente informe la Gerencia sugiere a los señores accionistas la capitalización del 100% de las utilidades de la empresa así como un adicional aumento de capital equivalente a la suma de U\$S 360.000, para un total de U\$S 420,000 de capital fresco suscrito y pagado.

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 cada vez que se lo requiere.

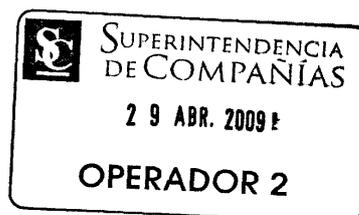

Ing. José Iván Gallegos
GERENTE GENERAL



VIRUMEC S.A.

ANEXO 1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	2 0 0 7		2 0 0 8		DIFEREN.
	\$	%	\$	%	%
Ingresos Operacionales	6,558,777	100.0%	7,111,498	100.0%	8.4%
Costo de Ventas	5,226,760	79.7%	5,640,701	79.3%	7.9%
Utilidad Bruta	1,332,017	20.3%	1,470,797	20.7%	10.4%
Gastos de Administración	590,229	9.0%	658,139	9.3%	11.5%
Gastos de Ventas	498,258	7.6%	484,026	6.8%	-2.9%
Gastos Financieros	146,559	2.2%	156,756	2.2%	7.0%
Total de Gastos	1,235,046	18.8%	1,298,921	18.3%	5.2%
Dirección socios					
Amortización Publicidad					
Amortización Baja Inventario					
Leasing					
Total Otros Gastos	0	0.0%	0	0.0%	#¡DIV/0!
Total Gastos Operacionales	1,235,046	18.8%	1,298,921	18.3%	5.2%
Utilidad Operacional	96,971	1.5%	171,876	2.4%	77.2%
Ingresos No Operacionales	15,605	0.2%	7,255	0.1%	-53.5%
Gastos No Operacionales	8,379	0.1%	50,919	0.7%	507.7%
Total Ingresos/gastos No Operacionales	7,226	0.1%	-43,664	-0.6%	-704.3%
Resultados Ejercicio	104,197	1.6%	128,212	1.8%	23.0%



VIRUMEC S.A.



ANEXO 2 VIRUMEC S.A. BALANCE GENERAL

AL 31 DICIEMBRE DEL 2008
2007 2008

ACTIVO	Variación		Variación		\$	%
	\$	% del total	\$	% del total		
Activo Corriente						
Disponible	1,352	0.05%	22,854	0.79%	21,503	1590.85%
Inversiones	160,000	6.05%	160,000	5.53%	-	0.00%
C x C Clientes	1,692,788	64.05%	2,079,308	71.90%	386,520	22.83%
Otros deudores	40,299	1.52%	23,592	0.82%	16,707	-41.46%
- Provisión CxC clientes	-42,855	-1.62%	-40,476	-1.40%	2,379	-5.55%
Inventarios	746,549	28.25%	614,489	21.25%	132,060	-17.69%
Gastos Anticipados	14,918	0.56%	2,426	0.08%	12,491	-83.74%
Otras Inversiones	29,700	1.12%	29,700	1.03%	-	0.00%
Total Activo Corriente	2,642,750	92.34%	2,891,894	93.61%	249,144	9.43%
Activo No Corriente						
Activos Fijos	95,759		94,656		1,103	-1.15%
-Dep. Acumulada	61,103		63,924		2,821	4.62%
Total Activo Fijo	34,656	1.21%	30,732	0.99%	3,924	-11.32%
Otros Activos						
Cargos Diferidos	184,443		166,627		17,816	-9.66%
Total Otros Activos	184,443	6.44%	166,627	5.39%	17,816	
Total Activo	2,861,848		3,089,253		227,405	7.95%

PASIVO	2007		2008		\$	%
	Variación	Variación	Variación	Variación		
	\$	% del total	\$	% del total		
Pasivo Corriente						
Obligaciones Bancarias	983,061	46.59%	885,249	42.46%	97,812	-9.95%
C X P Proveedores	936,748	44.39%	970,940	46.57%	34,192	3.65%
Otras Cuentas por Pagar	113,210	5.37%	101,934	4.89%	11,276	-9.96%
Impuestos, Gravámenes y Tasas	46,027	2.18%	91,363	4.38%	45,336	98.50%
Obligaciones Laborales	21,174	1.00%	29,003	1.39%	7,829	36.97%
Anticipo Clientes	9,875	0.47%	6,242	0.30%	3,633	-36.79%
Total Pasivo Corriente	2,110,094	73.73%	2,084,730	67.48%	25,364	-1.20%
Pasivo No Corriente						
Otros Pasivos	200,000		200,000		-	0.00%
Total Pasivo No Corriente	200,000	8.66%	200,000	8.75%	-	0.00%
Total Pasivo	2,310,094	80.72%	2,284,730	73.96%	25,364	-1.10%
PATRIMONIO						
Capital Suscrito y Pagado	389,330	70.56%	487,330	15.78%	98,000	25.17%
Aporte Capitaliz. Futuras	41,000	7.43%	163,000		122,000	297.56%
Reservas	17,861	3.24%	24,671	0.80%	6,809	38.12%
Resultado del Ejercicio	104,196	18.88%	128,212	4.15%	24,016	23.05%
Resultado ejercicio anteriores	-634	-0.11%	1,310	0.04%	1,943	-306.73%
Total Patrimonio	551,754	19.28%	804,523	26.04%	252,768	45.81%
Total Pasivo y Patrimonio	2,861,848	100.00%	3,089,253	100.00%	227,405	7.95%

ANEXO 3 ÍNDICES FINANCIEROS

	2007		2008	
	\$	Índice	\$	Índice
RAZON CORRIENTE				
Activo Corriente	2,642,750	1.25	2,891,894	1.39
Pasivo Corriente	2,110,094		2,084,730	
PRUEBA ÁCIDA				
Activo Corriente – Inventario	1,896,201	0.90	2,277,405	1.09
Pasivo Corriente	2,110,094		2,084,730	
ROTACIÓN DE INVENTARIO				
Inventario x 360 días	746,549	52	614,489	39
Costo de Ventas	5,170,336		5,605,153	
DÍAS DE CARTERA				
Cuentas x Cobrar X 360 días	1,692,788	93	2,099,308	105
Ventas	6,558,777		7,111,498	
DÍAS A PROVEEDORES				
Cuentas por Pagar (proveed.) x 360 días	936,748	65	970,940	62
Costo de Ventas	5,170,336		5,605,153	



ANEXO 4 UTILIDADES DEL EJERCICIO

	2007	2008
Utilidad antes de participación de trabajadores y de impuesto a la renta	104.196	128.212
(-) 15% de participación de trabajadores	- 16.886	- 19.232
(-) Impuesto a la Renta	- 18.558	- 42.373
(-) Reserva Legal	- 6.809	- 6.661
(-) Amortización Pérdidas Tributarias de años anteriores	- 659	---
Saldo Utilidad del Ejercicio	61.284	59.947