

**INFORME DE GERENCIA**  
**A los Accionista de DIMUNE S.A.**

De mi consideración:

A continuación presento a la Junta General Universal de Accionistas el informe del Ejercicio Económico al 31 de diciembre del 2006.

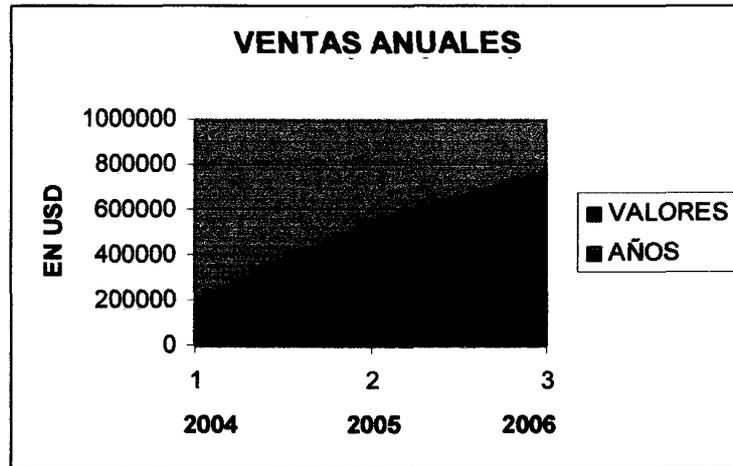
La economía en el país se ha mantenido estable a pesar de haber sido un año electoral con mucha incertidumbre. Según datos del Banco Central la inflación del país fue de 2,87%.

**DESEMPEÑO COMERCIAL**

Como podemos ver a habido un incremento en ventas del 39,79% a pesar de haber tenido muchos inconvenientes con el abastecimiento de vacunas del Laboratorio Biomune dado que se concretó la compra por parte de CEVA Sante Animale generándonos muchos inconvenientes hasta que ellos regulen su operación.

**VENTAS DIMUNE EN USD**

<b>MES</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
ENERO	11.414	28.584	58.020
FEBRERO	37.785	24.496	80.826
MARZO	16.281	65.740	71.341
ABRIL	8.033	74.810	58.232
MAYO	41.820	37.627	39.383
JUNIO	13.721	35.709	83.630
JULIO	4.337	23.642	33.297
AGOSTO	7.027	68.108	74.586
SEPTIEMBRE	16.980	52.109	39.454
OCTUBRE	19.302	46.193	92.422
NOVIEMBRE	16.421	49.259	44.564
DICIEMBRE	6.953	39.934	87.800



A finales del otro año se contrató a Vladimir Egas con el objeto de darle mayor impulso a las líneas de Anitox y de IIC objetivo que se ha cumplido ya que el incremento en ventas de los productos de estas dos líneas ha sido interesante.

Cabe recalcar que el buen trabajo que se vino realizando con la lactosa de IIC se verá afectado tremendamente debido a la escasez mundial de ese producto; razón por la cual IIC nos ha puesto un cupo máximo de compra de 4500 fundas y con esa cantidad no cubrimos las expectativas de venta que teníamos con nuestros clientes.

Con relación a Anitox también a habido un crecimiento importante de ventas de Salmex tanto líquido como polvo; las expectativas de estos productos especialmente el líquido son muy interesantes ya que al parecer existe apertura por parte de Anitox en invertir conjuntamente con Dimune en la instalación de un dosificador del producto en la planta de uno de nuestros principales clientes, lo cual nos podría dar una expectativa de venta muy interesante para los próximos años.

La red de distribuidores la hemos mantenido con Avihol Portoviejo, Polidist, y el Dr. Gilbert Jiménez las ventas a ellos se han visto afectadas justamente por la falta de producto que hemos tenido de parte de Biomune. En el mes de abril se le entregó la distribución para la zona sierra centro a Patricio Vivero.

### **RELACION CON CLIENTES**

Como podemos ver en el cuadro la distribución porcentual de las ventas se ha diluido con relación al año 2005; aumentando ventas en compañías importantes dentro del sector lo que nos da mayor seguridad.

## CLIENTES

	%	%	
	2005	2006	Diferencia
AGROINDUSTRIAL MORALES CIA. LTDA.		0.22	0.22
AGROINDUSTRIAL VARGAS VELASQUEZ	0.20	2.56	2.36
AGROPECUARIA INTERANDINA		1.48	1.48
AGROVET	10.20	4.38	-5.82
AVESCA	36.20	24.19	-12.01
AVICOLA SAN ISIDRO S.A AVISID	2.90	1.66	-1.24
AVIDECSA	0.10	0.04	-0.06
AVITALSA		0.02	0.02
BALANCEADOS MANITÚ		0.01	0.01
BIOALIMENTAR	4.20	7.18	2.98
DSM NUTRITIONAL PRODUCTS ECUADOR	1.10	2.56	1.46
ECUAFARM		0.83	0.83
ELABORADOS CARNICOS S.A. ECARNI	0.40	0.64	0.24
FAUSTO ESPINOZA DE LOS MONTEROS		0.99	0.99
FINCAS AVICOLAS S.A.		0.04	0.04
GUANOLUIZA MARCO		0.14	0.14
HERDIPE CIA LTDA	1.20	0.55	-0.65
INCUBADORA ANHALZER CIA LTDA	7.50	6.40	-1.1
INCUBANDINA	0.10		-0.1
INTEGRACION AVICOLA ORO	1.10	6.76	5.66
JORGE LUIS GUILLEN / AVIHOL	8.40	4.21	-4.19
JOSE F.SIMON FRIAS		0.01	0.01
MAXIVET	0.50	0.28	-0.22
MEGA AVES MEGAVES CIA. LTDA.		0.18	0.18
MERAPEC S.A.		0.37	0.37
NARANJO ALVARADO ZORAIDA MARIEN		0.01	0.01
NUTRI POLLO S.A.	0.10	0.13	0.03
PATRICIO VIVERO	7.10	6.08	-1.02
POLIDIST	8.30	5.35	-2.95
POLLO FAVORITO S.A. POFASA	0.10	0.32	0.22
PROAVIA		0.17	0.17
PRONACA (DURAN)	2.10	14.57	12.47
PRONACA (BUCA Y)	1.30	3.69	2.39
PRONACA (LABORATORIO)	4.70	2.38	-2.32
PRONACA (PUEMBO)	0.50	0.55	0.05
PRONACA (QUEVEDO)		0.83	0.83
REPROAVI	1.80		-1.8
UNIVERSO VETERINARIO UNIVET CIA. LTDA.	0.10	0.24	0.14
	100.00	100.00	

Los productos vendidos se clasifican en las categorías que se presentan en el siguiente cuadro donde se puede observar claramente que la estrategia de haber contratado una persona para desarrollar la línea de aditivos dio resultado aumentando 2,45 veces las ventas; pasando a tener un peso porcentual del total de ventas del 25,7% en el 2005 al 44,6% en el 2006.

Por otro lado también se ve que la categoría de vacunas tuvo un comportamiento en dólares muy parecido a lo del año 2005 por las razones expuesta anteriormente.

Categoría	Descripción	2005 unidades	2006 unidades	Diferencia	2005 Valor	2006 valor	Diferencia	2005 %	2006 %	Diferencia
<b>Aditivos:</b>										
	Blue Royale 25 kilos		15.00	15.00		268.05	268.05			
	Dayrilac 80 25 kilos	2,080.00	3,723.00	1,643.00	45,232.00	85,799.87	40,567.87			
	Salmex liquido *	16,000.00	34,260.00	18,260.00	40,320.00	124,570.00	84,250.00			
	Salmex polvo	1,151.00	2,877.00	1,726.00	56,234.00	137,419.27	81,185.27			
		<b>19,231.00</b>	<b>40,875.00</b>	<b>21,644.00</b>	<b>141,786.00</b>	<b>348,057.19</b>	<b>206,271.19</b>	<b>25.7</b>	<b>44.62</b>	<b>18.92</b>
<b>Maquinarias y partes</b>										
	Balanzas salter 5Kg	2.00		-2.00	212.00		-212.00			
	Cuchillas Lyon Modero RH	100.00		-100.00	274.00		-274.00			
	Depicadora Lyon 110V	1.00	2.00	1.00	623.00		-623.00			
		<b>103.00</b>	<b>2.00</b>	<b>-101.00</b>	<b>1,108.00</b>		<b>-1,108.00</b>	<b>0.2</b>	<b>0</b>	<b>-0.2</b>
<b>Reactivos</b>										
	MS REACTIVO		2.00	2.00		160.00				
			<b>2.00</b>	<b>2.00</b>		<b>160.00</b>	<b>160.00</b>		<b>0.01</b>	<b>0.01</b>
<b>Vacunas Inactivas</b>										
	Layemune 2 1000 dosis	100.00	303.00	203.00	3,167.00	10,238.56	7,071.56			
	Layemune 5 1000 dosis	175.00	175.00	0.00	15,394.00	15,468.20	74.20			
	Layemune ND 1000 dosis		0.00	0.00		0.00	0.00			
	Layemune SE 1000 dosis	24.00	158.00	134.00	1,382.00	8,430.40	7,048.40			
	Layemune SE 2000 dosis	337.00	263.00	-74.00	35,344.00	27,750.50	-7,593.50			
	Maximune 8 1000 dosis	629.00	475.00	-154.00	108,169.00	78,457.68	-29,711.32			
	Multimune ABC 1000 dosis		493.00	493.00		10,353.00	10,353.00			
	Optimune IBH/c 2500 dosis	500.00		-500.00	12,450.00		-12,450.00			
	Optimune IBH/ND 1000 dos	1,030.00	1,950.00	920.00	21,426.00	36,287.00	14,861.00			
	Repromune 4 1000 dosis	200.00	300.00	100.00	20,426.00	31,066.00	10,640.00			
		<b>2,995.00</b>	<b>4,117.00</b>	<b>1,122.00</b>	<b>217,757.00</b>	<b>218,051.34</b>	<b>294.34</b>	<b>39.50</b>	<b>27.95</b>	<b>-11.55</b>

D.T.M.T.

Vacunas Vivas										
Bursimune 1000 dosis	4,844.00	4,958.00	114.00	18,464.00	17,945.91	-518.09				
Bursimune 10000 dosis	560.00	555.00	-5.00	12,997.00	13,213.65	216.65				
Bursimune 2500 dosis	3,024.00	5,526.00	2,502.00	22,717.00	38,925.28	16,208.28				
Bursimune 5000 dosis	3,053.00	1,116.00	-1,937.00	38,339.00	15,566.21	-22,772.79				
Choleramune 1000 dosis	240.00		-240.00	5,520.00		-5,520.00				
Circomune W 1000 dosis	621.00	1,180.00	559.00	36,113.00	64,276.60	28,163.60				
Livacox Q 1000 dosis	1,183.00	915.00	-268.00	31,102.00	23,491.81	-7,610.19				
Livacos Q 5000 dosis	3.00		-3.00	356.00		-356.00				
Livacox T 1000 dosis		2,594.00	2,594.00		27,843.50	27,843.50				
Poximune 1000 dosis	602.00	552.00	-50.00	2,720.00	2,579.99	-140.01				
Poximune AE 1000 dosis	900.00	817.00	-83.00	10,691.00	10,045.58	-645.42				
Respimune 1000 dosis	1,210.00		-1,210.00	2,927.00		-2,927.00				
Respimune 2500 dosis	1,500.00		-1,500.00	4,943.00		-4,943.00				
Salmune 10.000	20.00		-20.00	3,200.00		-3,200.00				
	17,780.00	18,213.00	453.00	190,088.00	213,888.53	23,800.53	35.00	27.42	-7.58	
				550,740.00	780,157.06	229,417.06	100.00	99.99		

DIMUNF

## **CUENTAS POR COBRAR**

En general la recuperación de cartera se vio afectada por efecto negativo que tuvo en el consumo de pollo los últimos meses del año 2005 y los primeros meses del año 2006, pasando de 65 días promedio de cobro en el 2005 a 80 días en el 2006; factor que tiene que ser tomado muy en cuenta para mejorar en el año 2007.

## **RELACION CON PROVEEDORES**

La relación con nuestros proveedores se ha mantenido de la mejor manera. Siempre tratando de mantener contacto permanente y oportuno para que las relaciones no se vean afectadas. El promedio de pago a proveedores en el año 2005 fue de 129 días y en el 2006 fue de 127 días razón por la cual no hemos tendido ningún llamado de atención manteniendo siempre la confianza por parte de ellos.

La asistencia prestada por parte de nuestros proveedores a través de su servicio técnico nos ha permitido mantenernos mas cerca de nuestros clientes aportándoles con soluciones a sus problemas, lo mismo que se ve reflejado en la fidelidad y la confianza que nos demuestran.

## **PERSPECTIVAS**

Las perspectivas para el año 2007 son realmente inciertas dada la inseguridad política, económica y jurídica que se vive en el país con el nuevo gobierno que lamentablemente no se sabe que camino va a seguir.

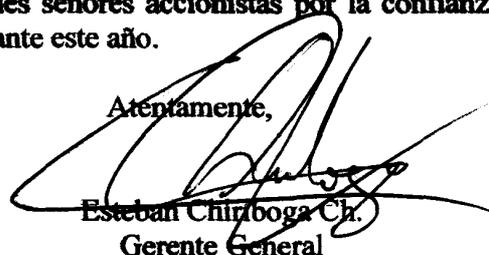
Pero a pesar de todo esto Dimune a hecho mucho esfuerzo en conseguir nuevas representaciones las mismas que en muchos casos las hemos venido trabajando desde hace un buen tiempo y parece que finalmente para el ejercicio económico del 2007 las podremos tener dentro de nuestro portafolio de productos, lo cual, nos dará la posibilidad de diversificar más nuestra cartera y consecuentemente aumentar las ventas.

Estas representaciones son IMPEXTRACO que ya está concedida la representación pero tienen que solucionar un tema legal con el distribuidor anterior. BIOCHECK que son kits de diagnóstico en los que no hay un mercado muy grande pero se espera que con los programas oficiales de monitoreo el mercado aumente. VETPHARM productos veterinarios ingleses que hasta el primer trimestre del año deberían entregarnos la distribución. FORMILVET compañía que produce productos biotecnológicos que también nos han ofrecido concretar la distribución hasta el primer trimestre del año.

Sumado a todo esto esta la distribución de CEVA que se tiene que concretar en enero del 2007 cuando venza el contrato con el anterior distribuidor, con la cual la cartera de biológicos que Dimune dispondrá para nuestros clientes es muy completa y competitiva por lo que las perspectivas en esta línea son muy alentadoras.

Dejo constancia de mi agradecimiento a todo el personal de Dimune en especial al Dr. Marco Cisneros y a ustedes señores accionistas por la confianza y apoyo permanente brindado a mi gestión durante este año.

Atentamente,



Esteban Chiriboga Ch.  
Gerente General