

92765

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

A continuación presento a la junta general universal de accionistas el informe del ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2007.

**ANALISIS DEL ENTORNO**

El 2007 ha sido un año muy agitado en el Ecuador, tanto en el entorno político como en el económico, la inflación anual fue del 3.32% con un modesto crecimiento económico de alrededor de un 3%.

En cuanto al mercado pecuario, este fue de mucha incertidumbre, principalmente por el alza significativa de los insumos y materias primas y la alta variabilidad de los precios de venta del productor.

**ANALISIS INTERNO**

Como es de conocimiento general este ha sido un año de muchos cambios en Dimune, primero la salida de Marco Cisneros, a finales de Junio mi ingreso para ocupar las funciones de gerente general. A inicios de año se contrató a Andrés Saenz para asistir técnicamente la labor de ventas y finalmente en Octubre hubo un cambio de la persona responsable del departamento contable.

**DESEMPEÑO COMERCIAL**

Las ventas operacionales del año 2007 fueron de \$ 779,766.97 versus \$756,719.89 del 2006 lo que significa un incremento del 3.04%, mientras que los ingresos totales fueron de \$788,128.08 versus \$778,288.97 del año anterior con un incremento real del un 1.26%.

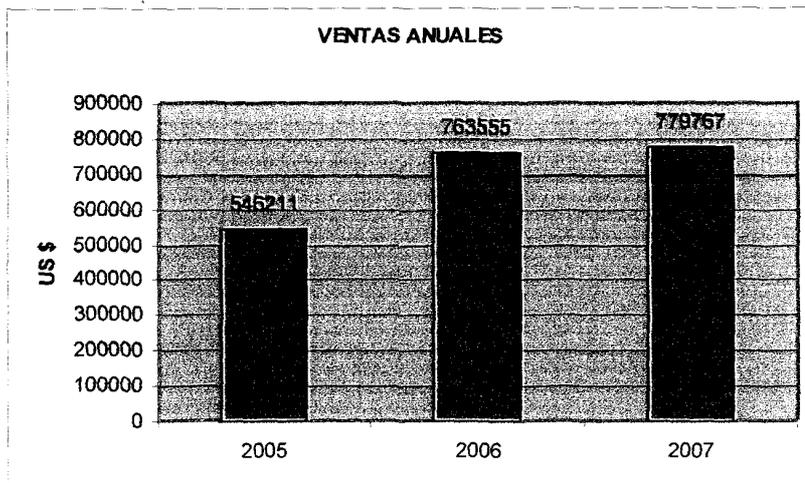
El 58.8% de las ventas totales correspondieron a vacunas y el 41.2% a aditivos para alimentos.

**VENTAS MENSUALES POR AÑO**

A continuación las ventas mensuales de los 3 últimos años

MES	2005	2006	2007
Enero	28584	58020	59664
Febrero	24496	80826	66316
Marzo	65740	71341	40989
Abril	74810	58232	71295
Mayo	37627	39383	58932
Junio	35709	83630	82962
Julio	23642	33297	29360
Agosto	68108	74586	91117
Septiembre	52109	39454	81832
Octubre	46193	92422	44380
Noviembre	49259	44564	66685
Diciembre	39934	87800	86235
<b>TOTAL</b>	<b>546211</b>	<b>763555</b>	<b>779767</b>

  
 28 ABR. 2008  
 OPERADOR 2  
 DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA  
 DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES



### **VENTAS POR PROVEEDOR**

Las líneas de Biomune y Anitox han disminuido y las líneas de IIC, Biopharm y Ceva han aumentado. Las relaciones con los proveedores se han fortalecido, en cuanto al mercado de vacunas las ventas en la línea de Biomune prácticamente se mantuvieron iguales e ingresamos al mercado con la línea de Ceva lo cual reforzó nuestras ventas en el área de vacunas. De igual forma las ventas en la línea de Biopharm han aumentado.

En cuanto al mercado de aditivos, hubo una disminución en las ventas de la línea de ANITOX específicamente porque un cliente dejó de comprar el último semestre, pero esperamos retomarlo para este año y pensamos además incursionar en nuevos mercados.

Referente a I.I.C. se mantuvieron y mejoraron las buenas relaciones con este proveedor, se *consiguieron nuevos clientes*. Para el próximo año conseguimos que nos aumenten el cupo de compras. Hemos comenzado también a vender los kits de diagnóstico de enfermedades en una mayor cantidad, por lo que esperamos que esta línea comience a crecer.

En cuantos a nuevos proveedores, fueron ingresados al SESA los registros de varios productos de IMPEXTRACO y FORMILVET, hasta la fecha no tenemos la documentación completa para seguir ingresando más productos, la meta para el próximo año es seguir ingresando productos para registro. Con VICOR y VETHPHARM ya salieron los registros de varios productos y están por salir en el primer semestre otro grupo de productos por lo que ya coordinamos con ellos para establecer un plan de ventas para empezar a desarrollar estos mercados.

Se hizo un análisis de mercado de la línea Vetbrands, donde se vio que los precios no eran muy competitivos por lo que se decidió no tomar esta línea.

## VENTAS POR CLIENTE

A continuación las ventas comparativas en porcentajes de los principales clientes de los años 2006 y 2007.

EMPRESA	2006	2007	Diferencia
Avesca	23.9%	17.9%	-6.0%
Bioalimentar	7.3%	12.9%	5.6%
Pronaca	22.5%	10.5%	-12.0%
Incubadora Anhalzer	6.5%	10.2%	3.7%
Grupo Oro	6.9%	8.7%	1.8%
Polidist	5.5%	5.3%	-0.2%
A. Vargas - Velásquez	2.6%	5.0%	2.4%
Avitalsa (Agrointer)	1.5%	4.2%	2.7%
Molinos Champion	0.0%	3.9%	3.9%
Nutricio	6.0%	3.7%	-2.3%
D.S.M.	2.6%	1.9%	-0.7%
Agro. Morales (Ecuafarm)	1.1%	1.6%	0.5%
Ecarri	0.7%	1.5%	0.9%
Agrovet	3.6%	1.4%	-2.2%
Avisad	1.7%	1.3%	-0.4%
Ramiro Perez	0.0%	1.3%	1.3%
Jorge Luis Guillén	4.3%	1.2%	-3.1%
Megaves	0.0%	0.7%	0.7%
Pradera	0.0%	0.8%	0.8%
Byron Ganazhapa	0.0%	0.7%	0.7%
Proa del Ecuador	0.0%	0.7%	0.7%
Manly Espinoza	0.0%	0.6%	0.6%

Como se puede observar nos hemos consolidado con las empresas más importantes del mercado, así como hemos también hemos aumentado nuestra cartera de clientes, principalmente distribuidores rentables, lo cual nos da una mayor cobertura y seguridad al tener mejor repartida nuestras ventas en un mercado mayor. De igual forma hemos disminuyendo las ventas con quienes teníamos problemas de cartera y baja rentabilidad.

## VENTAS POR PRODUCTO

A continuación las ventas comparativas en porcentajes de los principales productos de los años 2006 y 2007.

	2006	2007	Diferencia
<b>Aditivos</b>			
Blue Royale 25 kilos	0.00%	0.01%	0.01%
Salmex polvo	17.81%	11.98%	-5.83%
Salmex liquido	15.52%	1.09%	-14.43%
Dayrilac 80 25 kilos	11.23%	26.12%	14.89%
<b>Vacunas</b>			
Bursimune 1000 dosis	2.35%	1.93%	-0.42%
Bursimune 10000 dosis	1.71%	0.61%	-1.10%
Bursimune 2500 dosis	4.20%	4.19%	-0.01%
Bursimune 5000 dosis	2.03%	2.45%	0.42%
Circomune W 2.000 dosis	8.42%	6.35%	-2.07%
Layermune 2 1000 dosis	1.34%	1.54%	0.20%
Layermune 5 1000 dosis	2.03%	1.13%	-0.90%
Layermune SE 1000 dosis	1.10%	2.95%	1.85%
Layermune SE 2000 dosis	3.54%	2.64%	-0.90%
Maximune 8 1000 dosis	10.27%	11.00%	0.72%
Poximune 1000 dosis	0.34%	0.29%	-0.05%
Poximune AE 1000 dosis	1.32%	1.57%	0.25%
Repromune 4 1000 dosis	4.07%	7.22%	3.15%
Cevac Bron 120 L, 1.000 ds.	0.00%	0.25%	0.25%
Cevac Vitapest L 1.000 dosis	0.00%	0.21%	0.21%
Cevac Vitapest L 2.000 dosis	0.00%	1.39%	1.39%
CEVAC BRON 120 L 2.500 DOSIS	0.00%	0.86%	0.86%
CEVAC BRON 120 L 5000 DOSIS	0.00%	0.12%	0.12%
CEVAC FPL 1000 DOSIS	0.00%	0.07%	0.07%
Cevac Gumbo L 1.000 ds.	0.00%	0.21%	0.21%
CEVAC GUMBO L 2500 DOSIS	0.00%	0.52%	0.52%
CEVAC GUMBO L 5.000 DOSIS	0.00%	0.21%	0.21%
Cevac IBD L 1000 dosis	0.00%	0.11%	0.11%
Cevac IBD L 2500 dosis	0.00%	0.08%	0.08%
CEVAC MASS L 1.000 DOSIS	0.00%	0.00%	0.00%
CEVAC MASS L 2.500 DOSIS	0.00%	0.00%	0.00%
CEVAC NB L 1.000 DOSIS	0.00%	0.33%	0.33%
CEVAC NB L 2.500 DOSIS	0.00%	0.05%	0.05%
CEVAC NEW L 1.000 DOSIS	0.00%	0.40%	0.40%
CEVAC NEW L 2.500 DOSIS	0.00%	0.61%	0.61%
CEVAC NEW L 5.000 DOSIS	0.00%	0.21%	0.21%
CEVAC TRANSMUNE IBD 1000 DOSIS	0.00%	0.07%	0.07%
CEVAC TRANSMUNE IBD 5000 DOSIS	0.00%	0.80%	0.80%
CEVAMUNE TABLETAS	0.00%	1.13%	1.13%
Livacox Q 1000 dosis	3.08%	2.71%	-0.37%
Livacox T 1000 dosis	3.65%	2.97%	-0.68%
Livacox T 5000 dosis	0.00%	3.27%	3.27%

Este año hubo un decrecimiento en las ventas de la línea de aditivos de un 46% a un 39% y un aumento de la línea de vacunas del 53% al 61%, debido principalmente al ingreso de la línea de Ceva.

### **CUENTAS POR COBRAR E INVENTARIOS**

El año anterior los días promedio de cobro fueron de 80 días, este año conseguimos bajarlo a 63 días, lo cual fue un objetivo planteado por la gerencia el año anterior. En cuanto a la rotación de inventarios se pasó de 44 días en el 2006 a 61 días en este año, lo que nos indica que debemos tomar muy en cuenta este factor para mejorar el próximo año.

### **PERSPECTIVAS 2008**

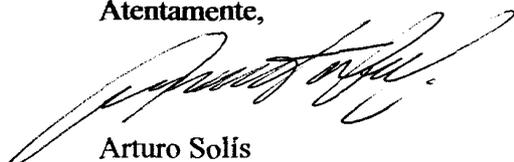
Las perspectivas para este año son alentadoras comparadas a las que teníamos a finales del año 2006, ya que si bien tuvimos un año con muchos problemas y cambios, poco a poco hemos logrado superarlos para terminar el año de una forma aceptable.

Sin duda los retos para el próximo año son grandes, pero creo que hemos tomado las medidas necesarias para ir mejorando en cada uno de las variables del negocio, como lo son relaciones con clientes y proveedores, cartera, márgenes de rentabilidad, personal, políticas de costos, liquidez, entre otros.

Los principales puntos en los que considero debemos enfocarnos es en la negociación con nuestros proveedores para conseguir mejores plazos de créditos y una manejo adecuado de inventarios, lo cual nos permitirá mejorar nuestra liquidez de una forma más eficiente. De esta forma podremos dirigir ese capital para crecer en otras líneas.

Finalmente, me gustaría agradecer a los accionistas de la empresa por la confianza depositada en mi persona y a todo el personal de Dimune por el apoyo a mi gestión.

Atentamente,



Arturo Solís  
Gerente General

