

**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO 2.008**

A continuación presento a la junta general universal de accionistas el informe del ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2.008.

ANALISIS DEL ENTORNO

El 2.008 ha sido un año muy complicado para Ecuador tanto en el entorno político como en el económico, principalmente a partir del segundo semestre donde la crisis mundial ha afectado sin lugar a dudas a nuestro país, entre las medidas que ha tomado el gobierno, la que más nos ha afectado directamente es el pago del impuesto a la salida de capitales. La inflación anual fue del 9.94% con un crecimiento económico de alrededor de un 5%.

En cuanto al mercado pecuario, este fue de mucha incertidumbre, principalmente por la baja de los precios de pollo en pie al productor y la difícil recuperación de cartera.

ANALISIS INTERNO

Como es de conocimiento general, este año al igual que el anterior, ha sido un año de varios cambios en Dimune, primero el cambio nuevamente del departamento contable con la contratación de Adriana Cisneros y Ana Mangua, después la salida de Verónica Rodas del departamento de comercio exterior y en su reemplazo se contrató a Johanna Paredes.

DESEMPEÑO COMERCIAL

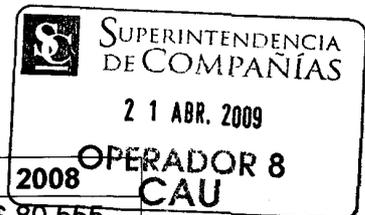
Las ventas operacionales del año 2.008 fueron de \$ 932,312.96 versus \$779,766.97 del 2.007 lo que significa un incremento del 19.6%, mientras que los ingresos totales fueron de \$936,790.45 versus \$788,128.08 del año anterior con un incremento real del un 18.9%.

El 55.8% de las ventas totales correspondieron a vacunas y el 44.2% a aditivos para alimentos.

VENTAS MENSUALES POR AÑO

A continuación las ventas mensuales de los 4 últimos años.

MES	2005	2006	2007	2008
Enero	\$ 28,584	\$ 58,020	\$ 59,664	\$ 80,555
Febrero	\$ 24,496	\$ 80,826	\$ 66,316	\$ 59,111
Marzo	\$ 65,740	\$ 71,341	\$ 40,989	\$ 66,234
Abril	\$ 74,810	\$ 58,232	\$ 71,295	\$ 75,188
Mayo	\$ 37,627	\$ 39,383	\$ 58,932	\$ 55,073
Junio	\$ 35,709	\$ 83,630	\$ 82,962	\$ 96,218
Julio	\$ 23,642	\$ 33,297	\$ 29,360	\$ 75,234
Agosto	\$ 68,108	\$ 74,586	\$ 91,117	\$ 65,087
Septiembre	\$ 52,109	\$ 39,454	\$ 81,832	\$ 94,322
Octubre	\$ 46,193	\$ 92,422	\$ 44,380	\$ 87,279
Noviembre	\$ 49,259	\$ 44,564	\$ 66,685	\$ 91,745
Diciembre	\$ 39,934	\$ 87,800	\$ 86,235	\$ 86,267
TOTAL	\$ 546,211	\$ 763,555	\$ 779,767	\$ 932,313



ENCLOSURAS

[Handwritten signature]

VENTAS POR PROVEEDOR

Las líneas de Biomune y Anitox han disminuido y las líneas de IIC, Biopharm y Ceva han aumentado significativamente.

En cuanto al mercado de vacunas, las ventas en la línea de Biomune disminuyeron principalmente al ingreso de competidores con precios muchos menores a los nuestros, pero con la línea de Ceva, no sólo que logramos recuperar esas ventas, sino que superamos las ventas del año 2.007 unidas las 2 líneas. De igual forma las ventas en la línea de Biopharm han aumentado. En cuanto al mercado de aditivos, hubo una disminución significativa en las ventas de la línea de Anitox.

Referente a I.I.C. se mantuvieron y mejoraron las buenas relaciones con este proveedor, se consiguieron nuevos clientes. Hemos consolidado nuestra participación de mercado en este segmento.

En cuantos a nuevos proveedores, decidimos abandonar el acuerdo inicial que teníamos con Impextraco y ya no trabajar con esa línea. En cuanto a Formilvet, aún el Sesa no nos entrega los registros por lo que este proyecto quedará para el próximo año.

En relación a VICOR ya salieron todos los registros y traeremos nuestra primera importación en el primer trimestre del 2.009, de igual forma con VETHPHARM ya salieron los registros y esperamos empezar a comercializar esta línea en el primer semestre del año 2.009.



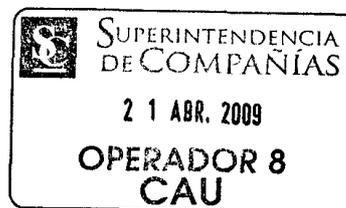
A handwritten signature in black ink, appearing to be 'R. Rojas'.

VENTAS POR CLIENTE

A continuación las ventas comparativas en porcentajes de los principales clientes de los años 2007 y 2008.

EMPRESA	2007	2008	Diferencia
Avesca	17.9%	15.5%	-13.0%
Bioalimentar	12.9%	17.3%	34.4%
Pronaca	10.5%	3.1%	-70.8%
Incubadora Anhalzer	10.2%	2.2%	-78.1%
Grupo Oro	8.7%	11.8%	35.6%
Polidist	5.3%	4.3%	-19.1%
A. Vargas - Velásquez	5.0%	3.5%	-30.9%
Avitala (Agrointer)	4.2%	4.9%	16.0%
Molinos Champion	3.9%	8.1%	107.9%
Nutribio	3.7%	0.0%	-100.0%
D.S.M.	1.9%	0.0%	-100.0%
Agro. Morales (Ecuafarm)	1.6%	1.2%	-20.2%
Ecarri	1.5%	1.2%	-21.0%
Premex	0.0%	1.4%	
Agrovet	1.4%	1.2%	-15.0%
Avisid	1.3%	7.9%	515.3%
Ramiro Perez	1.3%	3.0%	134.6%
Jorge Luis Guillén	1.2%	1.4%	15.3%
Corbal	0.0%	1.3%	
Megaves	0.7%	0.1%	-81.6%
Pradera	0.8%	1.9%	133.3%
Byron Ganazhapa	0.7%	3.3%	344.9%
Proa del Ecuador	0.7%	0.8%	11.0%
Manly Espinoza	0.6%	0.3%	-46.5%

Como se puede observar nos hemos consolidado con las empresas más importantes del mercado, así como hemos también 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 ido disminuyendo las ventas con quienes teníamos problemas de cartera y baja rentabilidad.



VENTAS POR PRODUCTO

	2007	2008	Diferencia
Aditivos			
Blue Royale 25 kilos	0.01%	0.02%	200.84%
Salmex polvo	11.98%	2.18%	-81.80%
Salmex liquido	1.09%	6.32%	478.54%
Dayrilac 80 25 kilos	26.12%	25.02%	-4.23%
Vacunas			
Bursimune 1000 dosis	1.93%	2.43%	25.50%
Bursimune 10000 dosis	0.61%	0.00%	-100.00%
Bursimune 2500 dosis	4.19%	3.71%	-11.57%
Bursimune 5000 dosis	2.45%	3.31%	35.04%
Circomune W 2.000 dosis	6.35%	3.70%	-41.68%
Layermune 2 1000 dosis	1.54%	1.31%	-14.77%
Layermune 5 1000 dosis	1.13%	1.13%	0.38%
Layermune SE 1000 dosis	2.95%	1.66%	-43.49%
Layermune SE 2000 dosis	2.64%	1.23%	-53.40%
Maximune 8 1000 dosis	11.00%	6.40%	-41.79%
Poximune 1000 dosis	0.29%	0.00%	-98.42%
Poximune AE 1000 dosis	1.57%	1.29%	-17.42%
Repromune 4 1000 dosis	7.22%	1.09%	-84.86%
Optimune IBHc	0.00%	2.82%	
Multimune K5	0.00%	0.63%	
Vectormune FP MG	0.00%	1.82%	
Vectormune FP MG AE	0.00%	0.31%	
Cevac Bron 120 L, 1.000 ds.	0.25%	0.90%	266.61%
Cevac Vitapest L 1.000 dosis	0.21%	1.15%	442.45%
Cevac Vitapest L 2.000 dosis	1.39%	1.68%	20.66%
CEVAC BRON 120 L 2.500 DOSIS	0.86%	1.17%	36.31%
CEVAC BRON 120 L 5000 DOSIS	0.12%	0.57%	368.84%
CEVAC FPL 1000 DOSIS	0.07%	0.28%	316.86%
Cevac Gumbo L 1.000 ds.	0.21%	0.75%	260.13%
CEVAC GUMBO L 2500 DOSIS	0.52%	1.33%	207.69%
CEVAC GUMBO L 5.000 DOSIS	0.21%	1.21%	478.69%
Cevac IBD L 1000 dosis	0.11%	0.00%	-100.00%
Cevac IBD L 2500 dosis	0.08%	0.42%	420.00%
CEVAC MASS L 1.000 DOSIS	0.00%	0.07%	0.00%
CEVAC MASS L 2.500 DOSIS	0.00%	0.18%	
CEVAC NB L 1.000 DOSIS	0.33%	0.72%	117.84%
CEVAC NB L 2.500 DOSIS	0.05%	1.76%	3576.62%
CEVAC NEW L 1.000 DOSIS	0.40%	1.36%	240.39%
CEVAC NEW L 2.500 DOSIS	0.61%	1.72%	180.69%
CEVAC NEW L 5.000 DOSIS	0.21%	0.50%	140.95%
CEVAC TRANSMUNE IBD 1000 DOSIS	0.07%	0.48%	567.57%
CEVAC TRANSMUNE IBD 5000 DOSIS	0.80%	7.39%	825.04%
CEVAMUNE TABLETAS	1.13%	1.37%	21.43%
Livacox Q 1000 dosis	2.71%	2.66%	-1.60%
Livacox T 1000 dosis	2.97%	1.90%	-35.99%
Livacox T 5000 dosis	3.27%	3.09%	-5.38%

SUPERINTENDENCIA
 DE ECONOMIA Y FINANZAS
 21 ABR 2009
 OPERADOR
 CAU

Este año hubo crecimiento en las ventas, tanto en la línea de aditivos, como en la línea de vacunas, la participación respecto a las ventas totales de cada línea no variaron mayormente.

CUENTAS POR COBRAR E INVENTARIOS

El año 2.006 los días promedio de cobro fueron de 80 días, el año 2.007 conseguimos bajarlo a 63 días y el año 2.008 la rotación fue de 62 días, lo cual es satisfactorio considerando la difícil situación financiera del medio. En cuanto a la rotación de inventarios se pasó de 44 días en el 2.006 a 61 días en el año 2.007 y 69 días en el 2.008.

PERSPECTIVAS 2.009

Las perspectivas para este año son un poco más conservadoras que el año anterior debido a como se vislumbra el futuro del país y el sector pecuario específicamente, sin embargo hemos logrado posicionarnos muy bien en el mercado y con las nuevas líneas esperamos un crecimiento importante de un 20% en ventas.

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 no debemos descuidarnos es en un manejo adecuado de inventarios, lo cual nos permitirá mejorar nuestra liquidez de una forma más eficiente. Si bien hemos mejorado mucho en este último aspecto de la liquidez, aún sigue siendo un índice importante a mejorar.

De igual forma un índice importantísimo a mejorar es el de rotación de cartera. 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
DIMUNE S.A.

