

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE FARMAVET CIA LTDA., CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ADMINISTRATIVO DE 1999

El año de 1999 al igual que para muchas empresas fue muy difícil para Farmavet que nos vimos envueltos en una vorágine de acontecimientos que tuvo sus inicios a finales de 1998 con un descomunal incremento del precio del dólar que cerró en 7.000 sucres y que continuó su ascenso constante que en marzo 1999 lo llevó a precios insostenibles que obligó al Gobierno de entonces a tomar medidas de incautación.

Esto nos dejó ilíquidos y descapitalizados por pérdidas cambiarias que nos obligó a reducir personal de manera temporal y a la renuncia de otros como Francisco De la Cueva, Roberto Roldós que al ver la situación muy difícil optaron por cambiar su trabajo.

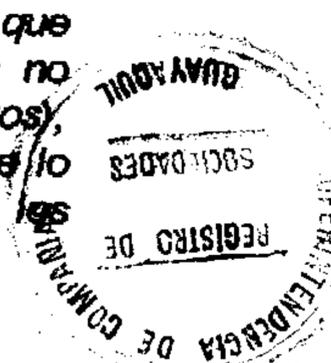
Estos cambios nos afectaron en la cobertura y el desenvolvimiento normal de la Empresa, que para mayo/99 vio como nos retiraron la representación de Laboratorios Pfizer y con ello el 50% de nuestra facturación debido a un problema coyuntural. Al desaparecer Agriveca como distribuidor en Manabí nos vimos precisados a contratar un vendedor para esa zona en el mes de Junio/99 pero aún así nos quedamos sin cobertura para Santo Domingo y Esmeraldas hasta la presente fecha.

Producto de la debacle económica los avicultores empezaron a descapitalizarse porque el precio de venta del pollo y de los huevos no compensaba el gasto en Balanceados y productos veterinarios que siempre tuvieron costos indexados al dólar, lo que hizo quebrar a productores de huevos y pollos de carne que ocasionó cuentas incobrables y un retraso mercado de pagos en otros casos.

La industria camaronera, otro de nuestros rubros de trabajo se vió abatida por un ataque viral conocido como la mancha blanca que ocasionó mortalidades en algunos casos de alrededor del 100% que hizo que paralizaran su producción y por ende a la producción de balanceados, cuyas fábricas se vieron obligados a buscar mercado en el campo avícola que por su parte también estaba siendo golpeado por razones expuestas.

El único rubro que estuvo más estable fue el área ganadera donde nuestro producto de combate fue Iveryl, antiparasitario que pretendía sustituir la venta de Dectomax, antiparasitario de Pfizer que nos había quitado la representación y que durante el año anterior fue nuestro producto #1.

Ante tal grado de crisis fuimos perdiendo ventas de manera constante, que casi nos lleva al cierre de actividades puesto que en muchos meses no llegamos a cubrir el punto de equilibrio (utilidad por venta vs gastos), consecuentemente nuestras ventas totales de 1999 sólo fueron el 52% de lo logrado en 1998, osea perdimos ventas en el orden del 48% mientras los gastos aumentaron por la inflación.



Sin embargo trabajamos arduamente en pos de sostener la empresa y fuimos desarrollando nuevos productos que empezaron a venderse los dos últimos meses del año y al momento se encuentran en fase de desarrollo y registro otros, que permitirán reemplazar a los que perdimos. Todo esto implicó el uso de recursos de reserva y aportes de socios de años anteriores y del presente año.

Para cubrir las zonas dejadas por Agriveca nos vimos en la necesidad de comprar dos vehículos y luego un tercero que lo adquirimos luego que el seguro nos pagara el valor de un carro accidentado con lo que el parque automotor de la compañía se aumentó en dos carros. A través de un crédito en GMAC compramos el cuarto vehículo que al momento se está pagando.

Para atender nuestra oficina de Quito nos vimos en la necesidad de comprar una línea telefónica.

Hemos reemplazado equipo obsoleto en la oficina por lo que compramos dos monitores de computación y un fax modern.

A fin de mantener y mejorar la seguridad en la información hemos procedido a hacer remodelación de oficina para Contabilidad, Importaciones y Gerencia de Ventas, que hoy cuentan con oficinas privadas.

Mantenemos intactos nuestras líneas de crédito internacionales producto de un manejo mesurado del mismo, y pagando a tiempo a costo de cualquier sacrificio interno, al igual con los bancos mantenemos nuestro buen nombre donde a pesar de la crisis no tenemos préstamos y nunca un protesto.

PROYECTOS.- *Una vez que el país tiende a estabilizarse planeamos retomar la cobertura nacional con vendedores propios que recorran y visiten vendan en todo el país para lo cual planeamos nuevas inversiones con créditos bancarios, en pos de tratar de recuperar el mercado perdido las metas a lograr en el año 2000 son un 30% sobre las ventas de 1999 para lo cual estamos reestructurando nuestro departamento de ventas.*

Atentamente,

DR. CARLOS ZAMBRANO Z.
GERENTE



26 FEB 2000