# INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2009 AL DIRECTORIO INTERVET ECUADOR S.A.

## SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

El año 2009 entró en vigencia una vigilancia de precios de ciertos productos veterinarios. Esto es un primer paso para un control de precios, que significaría una intervención no aceptable del estado en nuestro negocio.
Un problema para nuestro sector agropecuario es la falta de agilidad en los trámites en el Ministerio de Agricultura. Por los constantes cambios de funcionarios no hay una continuidad y los procesos no son claros. Tramites simples como renovaciones de registros de productos se complican y demoran meses. Todo esto afecta a la importación y comercialización de nuestros productos.

Los parámetros financieros del año 2009:

| | |
|---|---|
| Inflación 2008 | 8,82% |
| Inflación 2009 | 4,31% |

| | |
|---|---|
| Interés tasa activa 2008: | 9.14% |
| Interés tasa activa 2009: | 8.78% |

El Producto Interno Bruto bajó 0,4% frente al año anterior, llegando a 23.436m Dólares (Corregidos a US $ 2000).

## SITUACION GENERAL DE INTERVET ECUADOR S.A.

En el año 2009 hemos tenido faltantes de productos por problemas de despacho de parte de nuestra casa matriz. En total hemos perdido aprox. 450,000 US $ de venta por este problema. La competencia aprovecha rápidamente estas situaciones de faltantes y ubica sus productos como reemplazo de nuestra línea. El trabajo de recuperar este mercado es a veces difícil.
Intervet bajó sus ventas de la línea avícola en un 14,5%. Tomando en cuenta faltante de productos por problemas de despacho de casa matriz de aprox. 228,000 US $ la baja habría sido un 2%. En la parte ganadera las ventas aumentaron en un 1,7%. También en esta línea sufrimos problemas por faltantes de productos de un valor de aprox. 220,000 US $. Tomando en cuenta esto, la subida hubiese sido un 12%. La venta de aditivos alimenticios aumentó en un 11,3% y en la línea de productos para mascotas aumentamos la venta en un 10,5%. Con una disminución de ventas totales del 4,4% llegando a 4.266.081 US $ hemos llegado a la segunda posición del mercado veterinario.

Como consecuencia de la compra a nivel mundial de Intervet por parte de Schering Plough, en el año 2009 incorporamos la línea de productos veterinarios SP, manejada anteriormente por distribuidores directos.

## COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Durante el año 2009 nuestras ventas totales bajaron en un 4,4% frente al año anterior.

En la parte avícola bajamos las ventas en un 14,5%. Nos afectó faltante de productos por un valor de aprox. 228,000 US $. No obstante hemos podido mantener nuevamente el primer lugar entre las empresas en el segmento farmacéutico para aves. En la costa del país seguimos aumentado nuestras ventas. En esta región crecimos en un 6% frente al año 2008.
La ganadería del país pasó por un año regular. Mantuvimos un enfoque especial en la asistencia técnica a nivel de haciendas. En total Intervet ha aumentado sus ventas en este segmento en solo un 1,7% y ocupa el cuarto lugar en el ranking de empresas veterinarias en este segmento del mercado. Si tomamos en cuenta faltante de productos de unos 220,000 US $, nuestra empresa hubiese mantenido como en el año 2008 el segundo lugar en este segmento de mercado.

El presupuesto para el año 2009 presentaba una venta neta de 4.396.000 US $ y un resultado operativo de 100.000 US $.

En el año 2009 la venta neta real fue de 4.266.081 US $, llegando a un 97% del presupuesto.

El resultado operativo 2009 fue de 314.000 US $.

| | Real 2009 | Presupuesto 2009 | Real 2008 |
|---|---|---|---|
| Venta Neta | 4.266 | 4.396 | 4.462 |
| Resultado Operativo | 314 | 100 | 5 |

(en miles de US Dólares)

Comparado con el año 2008, el 2009 tuvo una baja en las ventas en US $ de 196.000 equivalentes a una baja de 4,4%. Nuestro resultado operativo aumentó frente al año 2008 de 5.000 US $ a 314.000 US $. El bajo resultado en el 2008 fue causado principalmente por un fuerte efecto de diferencial cambiario Euro-US $ en el costo de nuestros productos.

## NEGOCIO POR LÍNEAS

### Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 308.107 US $, lo que equivale a un 7,2% de la venta total y es 11,3% más que la venta del año anterior.

La venta de nuestro promotor de rendimiento Flavomycin bajó en un 6,5% por el uso restrictivo de este producto en el sector Acuacultura por la tendencia de no usar promotores a base de antibióticos. Nuestra venta llegó a 31.032 US $.

Nuestro concentrado mineral Suprafos bajó en unidades en un 18% frente al año anterior, llegando a venderse 92.971 Kg. Pero como hemos aumentado el precio de venta, la venta total subió de 227.620 US $ a 229.568 US $.

La venta de nuestro Coccidiocida Sacox 120 sigue limitada por competencia fuerte de genéricos. Llegamos con 3325 Kg a una venta total de 12.726 US $.

Incorporamos en Septiembre a nuestra venta el promotor de crecimiento de Schering Plough, Enradin. Con este nuevo producto llegamos a una venta de 34,780 US $, 1840 Kg.

REGISTROS DE 28 JUL 2010

### Productos Ganadería

La venta de esta línea fue de 2.231.020 US $, equivalente a un 52,3% de la venta total y es 1,7% encima del año anterior. Hay que tomar en cuenta, que durante el año 2009 hemos tenido problemas de despacho de algunos productos por parte de nuestra casa matriz. El valor de faltantes en la línea ganadera ha sido aprox. 220,000 US $. Hubiésemos tenido disponible estos productos, el crecimiento frente al año 2008 habría sido más que 11%.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

La venta Panacur subió en sustancia activa en un 10,2 % de 764 Kg. a 842 Kg. Hemos tenido una baja de venta de Panacur Granulado por faltante de producto, lo que llevó a un precio promedio de venta más bajo que en el año 2008. Por esto en US $ bajamos un 5,9% de 310.396 US $ a 292,200 US $.

Tonofosfan Comp. pudimos aumentar la venta en US $ en un 24,9% de 134.290 US $ a 167,632 US $.

Reverin L.A. Plus bajó por falta de producto en un 9.9% de 129.721 US $ en 2008 a 116.803 US $ en el 2009.

Thoromangan subió en un 1.5% de 101.423 US $ a 102.968 US $.

Conceptal subió un 6,9% a una venta de 101.374 US $.

Borgal bajó frente al año anterior en un 3.9%, llegando a 95.469 US $.

Vetalgina subió un 10% de 82.258 US $ a 90.518 US $.

Revevet bajó por falta de producto un 7,7% de 98.009 US $ a 90.458 US $.

Berenil subió un 17,5% a una venta de 85.360 US $.

Bobact 8 subió en 4,8% de 70.425 US $ a 73.788 US $.

**Productos Avicultura**

La venta de esta línea fue de 1.547.976 US $, equivalente a un 36,3% de la venta total. Frente al año anterior la venta bajó un 14,5%. También en esta línea hemos tenido faltantes de productos sobre todo de las vacunas Nobilis Newcastle-Hepatitis y Nobilis TRT viva por un valor de aprox. 228,000 US $. Tomando en cuenta esto, la baja frente al 2008 hubiese sida mínima.
Los productos más importantes fueron las vacunas Nobilis Clone 30 con 213.306 US $ de venta (-4,2%), Breedervac 8 con 199.131 US $ (+3,7%), Nobilis Gumboro D78 con 143.749 US $ (+7,3%), Nobilis Corvac4/Coryza con 133.803 US $ (-32,8%), Nobilis MA5+Clone 30 con 116.734 US $ (-21%), Nobilis Gumboro Broiler con 105.787 US $ (-7,8%), Nobilis TRT viva con 80.808 US $ (-25,9%), Nobilis Cor4+IB+ND+EDS con 70.625 US $ (+4,4%), Nobilis IB H120 con 53.412 US $ (-12,2%) y Nobilis Newcastle-Hepatitis inactivada con 46.611 US $ (-69%).
En total las vacunas vivas sumaron 890.172 US $ igual a 57,5% de la línea con una baja de 5,7% frente a 2008 y las vacunas inactivadas 628.859 US $ equivalente a 40,6% de la línea con una baja de 25,1% frente al año anterior.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO
28 JUL 2010
Roddy Constante
GUAYAQUIL

**Productos Pequeños Animales**

Hemos podido nuevamente aumentar nuestra venta de esta línea frente al año anterior sustancialmente en un 10,5%. La venta alcanzó 167.593 US $, esto es un 3,9% de nuestra venta total.

**Exportaciones**

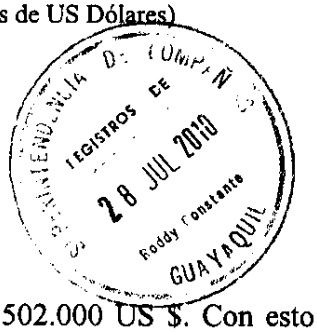
Este año hemos exportado Thoromangan a una empresa en Uruguay por un valor de 11.385 US $. Esto es un 0,3% de nuestra venta total.

**ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA INTERVET ECUADOR S.A. 2009**

El resultado en US Dólares del ejercicio 2009 es el siguiente:

| | |
|---|---|
| Ventas Totales: | 4.266 |
| Costo de Ventas: | 2.649 |
| Utilidad Bruta: | 1.617 |
| Resultado operativo: | 314 |
| Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores: | 265 |
| Participación a trabajadores: | 40 |
| Impuesto a la renta: | 69 |
| **Utilidad neta:** | **156** |

(en miles de US Dólares)




**PRESUPUESTO 2010**

La venta neta a terceros presupuestada para el 2010 es de 5.502.000 US $. Con esto alcanzaríamos un resultado operativo de 582.000 US $ y un resultado neto de 388.000 US $.

A continuación detalle del presupuesto:

| | | |
|---|---|---|
| **Ventas Totales** | **5502** | **100,0 %** |
| Costo de venta | 3411 | |
| Margen bruto | 2091 | 38,0 % |
| Costo S&D | 1111 | 20,2 % |
| Costo G&A | 398 | 7,2 % |
| Otros Gastos | 0 | 0,0 % |
| **Resultado operativo** | **582** | **10,6 %** |
| Otros Gastos | (26) | |
| Participación de empleados | 91 | |
| Impuestos a la renta | 129 | |
| **Resultado Neto** | **388** | **7,0 %** |

(en miles de US Dólares)

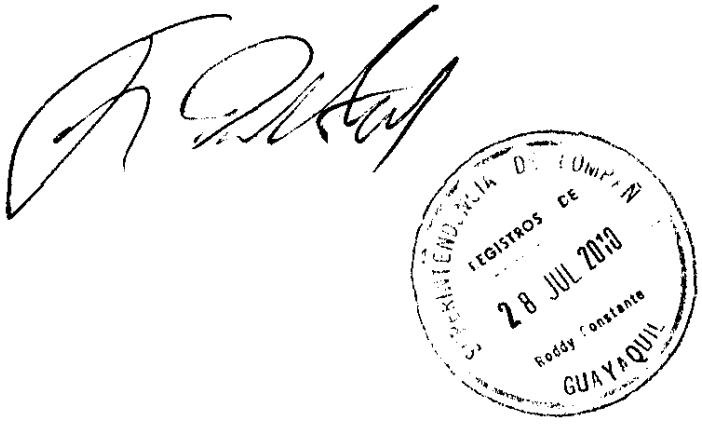
## Organización

Para el año 2010 vamos a mantener la misma organización del año 2009.

| | 31-12-2008 | 31-12-2009 | Plan-2010 |
|---|---|---|---|
| ADMINISTRACIÓN | 6 | 6 | 6 |
| DESARROLLO | 3 | 2 | 2 |
| VENTA | 7 | 7 | 7 |
| **TOTAL** | **16** | **15** | **15** |

## COMENTARIO FINAL

En el año 2009 pudimos mantener nuestra posición líder dentro del mercado veterinario no obstante un pronunciado problema de faltantes de productos. En el 2010 continuaremos defendiendo nuestra posición de líder del mercado veterinario y seguiremos con un enfoque fuerte a nuestra asistencia técnica en la parte ganadera con nuestras especialidades. En la parte de avicultura vamos intensificar todavía más nuestra presencia en la costa del país.
Vemos con preocupación que el actual gobierno ha implementado una vigilancia de precios para ciertos productos veterinarios. También nos preocupa la falta de colaboración en el Ministerio de Agricultura, donde se acumulan los tramites ingresados por las empresas y no se agilita los procesos. Esto lleva a problemas de importación y comercialización de nuestros productos veterinarios.



Intervet
Schering-Plough Animal Health

Intervet Ecuador S.A.
Km. 14½ Vía Daule
Casilla 09017123
Guayaquil - Ecuador

Guayaquil, 27 de julio de 2010

**Señores**
**SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**
**Ciudad**

Por medio de la presente tengo a bien comunicarles a ustedes, que los administradores, representantes legales y accionistas de la compañía INTERVET ECUADOR S.A. son los siguientes:

**Nomina de Accionistas:**
Intervet Holding B.V.
Vetrex

**Nombre Administradores:**

| **Nombre** | **Cargo** | **Cedula** |
|---|---|---|
| Dr. Frank Beitlich B. | Gerente General | 0912314283 |
| C.P.A. Eduardo Naranjo Prieto | Gerente Financiero | 0907884829 |

**Representante Legal:**
Dr. Frank Beitlich B.

Sin otro particular, me suscribo con un cordial saludo.

Atentamente,

Dr. Frank Beitlich B.
**Representante Legal**
**INTERVET ECUADOR S.A.**

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTROS DE
28 JUL 2010
Roddy Constante
GUAYAQUIL