

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 1999 AL DIRECTORIO HOECHST ROUSSEL VET. S.A.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

Durante el año 1999 el Ecuador sufrió la peor crisis económica - financiera en su historia. Esta situación afectó drásticamente nuestro negocio. A continuación menciono los acontecimientos más importantes que llevaron al país a esta crisis:

Enero: La crisis de Brasil afectó también a nuestro país y el Sucre estuvo bajo presión. El Banco Central subió los intereses e intervino para controlar el tipo de cambio Sucre-US-Dólar.

La difícil situación del sistema financiero observado ya en el último año se manifestó en este mes, con la intervención del Banco del Austro por parte de la AGD.

Febrero: El Banco Central dejó flotar el tipo de cambio del US-Dólar y la especulación empujó al mismo a 9000 Sucres por dólar. El congreso aprobó un presupuesto desfinanciado del estado.

Marzo: El tipo de cambio del US-Dólar se disparó a 19000 Sucres. El gobierno decretó un Feriado Bancario y congeló el 50% de todos los depósitos en cuentas de ahorros, cuentas corrientes y pólizas para quitar liquidez del sistema y ayudar a los bancos con problemas de iliquidez.

Un fuerte aumento del precio de gas y gasolina provocó huelgas de transportistas e indígenas con saqueos en diferentes partes del país.

El Banco de Progreso y el Banco del Occidente cerraron por iliquidez.

Mayo: El gobierno contrató una auditoría externa a los bancos, para evaluar la real situación del sistema financiero.

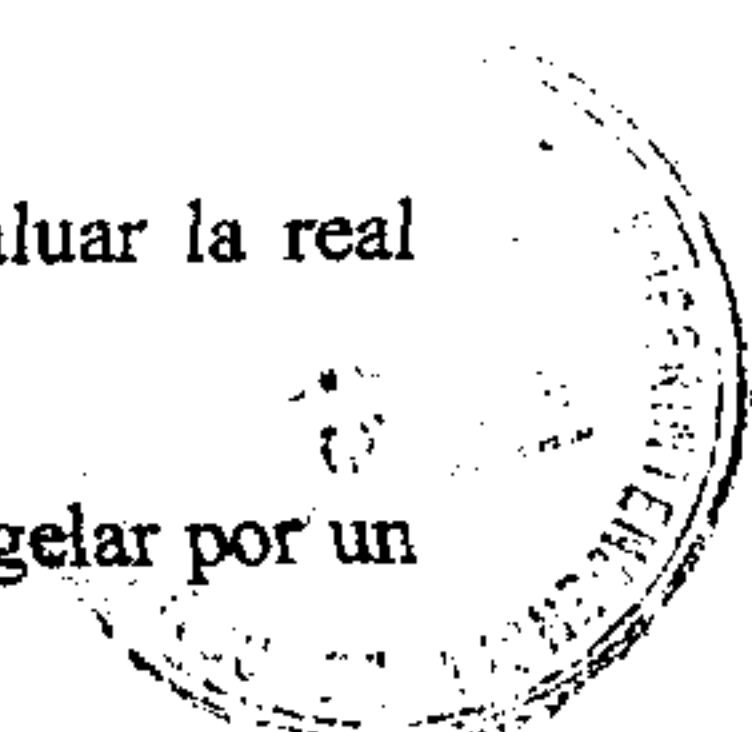
Julio: Una nueva huelga de indios y transportistas obligó al gobierno a congelar por un año el precio de gas y gasolina.

Agosto: Quedó descartado un acuerdo de Ecuador con el FMI.

Septiembre: Al no pagar los intereses de los Bonos Brady, Ecuador entró en moratoria parcial de esta deuda externa. El Sucre se devaluó en 17%.

Octubre: Nueva devaluación del Sucre en 27%.

Noviembre: El US-Dólar se ubicó en 19500 Sucres, por lo que el Banco Central subió los intereses a 160%.



2000

Diciembre: El Sucre se devaluó nuevamente en un 20% y el tipo de cambio del USD rebasó los 20000 Sucres.

Muchos sectores del país pidieron la renuncia del Presidente Dr. Jamil Mahuad.

En enero del 2000 el Presidente Mahuad anunció la adopción de la dolarización con un tipo de cambio de 25000 Sucres por US-Dólar.

Un levantamiento indígena y una insurrección militar llevaron a la toma del congreso y del palacio de gobierno. Finalmente el Presidente Mahuad fue derrocado el 12 de enero.

Los parámetros financieros del año 1999 reflejan la crítica situación del país:

Inflación	60,7%
Devaluación Sucre/US-Dólar	196,6%

El Producto Interno Bruto se contrajo en un 7,3% frente al año 1998.

SITUACION GENERAL DE HOECHST ROUSSEL VET.

En vista de que falló la implementación del Flexline por parte de Agrevo; a principio de año, coordinando con Alemania y Brasil, se tomó la decisión de implementar el software Mackola para nuestra empresa, tomando en cuenta la buena experiencia de HRVet Colombia con este software. En mayo se concretó el contrato con Mackola y comenzamos el entrenamiento de nuestro personal con la ayuda de HRVet Colombia.

En 1999 Price Waterhouse nos dio el servicio de contabilidad, usando hasta junio su propio software Myol y a partir de julio nuestro Mackola.

Debido a la crítica situación financiera del país y las constantes devaluaciones del Sucre, en junio intentamos con algunas empresas del sector la implementación de precios de venta en Dólares, pero debido a que muchas empresas no estaban de acuerdo y por la presión del mercado, nos vimos obligados a suspender esta medida. Recién en octubre nosotros y la mayoría de las empresas implementamos la facturación en dólares.

Después de unos meses de incertidumbre en noviembre se concretó la compra de HRVet por parte de Intervet. Vemos con bastante optimismo esta compra, porque el portafolio de productos de las dos empresas se complementa muy bien y nuestra nueva empresa tiene excelentes oportunidades en el mercado veterinario.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

La crisis del país afectó también a nuestra empresa. Aunque pudimos mantener el nivel de los precios de venta de nuestros productos en US-Dólar, la venta en unidades y por ende el volumen de venta total se redujo fuertemente frente al año anterior.

Nosotros hemos mantenido nuestros precios de venta de los productos a niveles planificados en US Dólar, porque pensamos que era más importante vender con un margen normal y arriesgar una eventual baja de participación en el mercado en vez de sacrificar márgenes bajando los niveles de precios de venta, los cuales después difícilmente se pueden ajustar nuevamente a los niveles anteriores. Por esta política adoptada, hemos perdido ligeramente participación en el mercado veterinario a favor de competidores con productos baratos como Life, James Brown y Tadec.

Como era de esperar en una situación crítica, muchas nuevas pequeñas empresas competidoras vendieron productos de bajo precio y muchos clientes nuestros se vieron obligados de adquirir estos productos. El nivel de precios de carne, leche, pollo y huevos durante el año se ajustaron apenas acorde a la inflación, nuestros productos en cambio dependen totalmente de la devaluación de la moneda local. Esta brecha entre inflación y devaluación que en 1999 fue 126%, lleva al comportamiento antes mencionado de los clientes finales de los productos veterinarios.

La OPL presentaba una venta neta de 2.030.000 US-Dólares y un resultado operativo de 191.000 US-Dólares.

En base a la venta y a los resultados reales obtenidos hasta junio 99, se reestimó la OPL en el mes de julio presentando una venta neta de 1.296.000 US-Dólares y un resultado operativo de 30.000 US-Dólares.

En el año 1999 la venta neta real fue de 1.023.505 US-Dólares, llegando a un 50,4% de la OPL y a un 79 % de la venta reestimada.

El resultado operativo fue de - 35.784 US-Dólares.

9.1. 1999



En miles de US Dolares

	Real 99	OPL 99	Reest. 99	Real 98
Venta Neta	1.024	2.030	1.296	1.891
Resultado antes intereses	-36	191	30	210
Resultado antes intereses y reestr.	-36	191	45	210

Comparado con el año 1998, 1999 tuvo una baja en las ventas en US-Dolares de 867.000, y una baja del resultado antes de intereses de 246.000 US-Dolares.

NEGOCIO POR LÍNEAS

Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 70.536 US-Dolares, lo que equivale a un 6,7% de la venta total y es 67,9% mas bajo que la venta del año anterior. Es necesario tomar en cuenta, que en 1999 el sector camaronero adicional a la crisis general del país ha tenido serios problemas por la enfermedad viral " White Spot ", la cual provoca altas tasas de mortalidad. De las 140.000 Ha. de camaroneras mas de la mitad no fue utilizada en 1999 por este problema. Esta es la causa de la sustancial baja de la venta de nuestro promotor de rendimiento Flavomycin, la cual en un 95% está dirigida al sector camaronero.

La venta de Flavomycin en unidades bajó un 72% frente al año anterior.

La venta del concentrado mineral Suprafos bajó de 33.609 Kg. a 17.863 Kg , es decir un 46,9%.

Productos Veterinarios

La venta de esta línea fue de 960.496 US-Dolares, equivalente a un 91,1% de la venta total y es 40,6% menos que el año anterior.

HR Vet. México sufrió algunos problemas de logística, por lo cual discontinuó desde principio de 1998 el despacho de la Bacterina Triple y de la Bacterina Mixta Porcina. Por este motivo vendimos estos dos productos recién a partir del mes de mayo.

Hemos incorporado al mercado el nuevo producto Pencivet SPF y la nueva presentación de Taktic, caja de 12 x 33 ml.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

Panacur, nuestro primer producto en venta, bajó de 881 Kg Fenbendazol en 1998 a 498 Kg en 1999.

Tonofosfan Comp. bajó en unidades en un 38%.

Rank L.A. alcanzó con una venta de 56.994 US Dólares el tercer lugar dentro de esta línea, equivalente a 186 Litros.

Berenil bajó 8% , es decir mucho menos que el resto de la línea.

Butox también bajó un 19% menos que la línea.

Revevet bajó en USD un 51% frente al año anterior.

Borgal bajó 13%.

Ralgro bajó en un 28%.

Conceptal bajó también 28%.

Novalgina bajó 49%.

C6 : Exportaciones

Nuestras exportaciones bajaron un 58% frente al año anterior. En total exportamos un valor neto de 22.887 US-Dólares, esto es un 2,2% del negocio total. La fuerte baja frente al año anterior se debe a que HRVet Colombia, que en 1998 aportó con un 61% a nuestras exportaciones, comenzó a importar Hostacilina ol. desde Brasil y HRVet Honduras también dejó de comprar este producto.

Los productos exportados, su participación en esta línea y su variación frente al año anterior fueron:

PRODUCTO	DESTINO	PARTICIPACIÓN	VARIACIÓN
Hostacilina ol.	Guatemala	56% de la exportación total	-14%
Thoromangan	Paraguay	26% de la exportación total	+16%
Thoromangan	Guatemala	18% de la exportación total	

BALANCE HOECHST ROUSSEL VET. 1999

El resultado del ejercicio 1999 es el siguiente:

Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores: -2.606.828.211 Sucres.

Participación a trabajadores: -

Impuesto a la renta: -

Utilidad neta: -2.606.828.211 Sucres.

Por la sustancial pérdida del presente ejercicio el balance de diciembre muestra un patrimonio negativo de 493.825.330 Sucres = -5,8%.

Con Akzo Nobel se acordó un aumento de capital de 150.000 US Dolar.

PRESUPUESTO 2000

El presupuesto original hecho en octubre de 1999 ha sido revisado debido a la difícil situación del país dando como resultado la siguiente reestimación para el año 2000:

La venta neta reestimada para el 2000 es de 1.283.609 US-Dolares, siendo nuestra meta alcanzar una utilidad operativa de 55.730 US-Dolares. A continuación detalle del presupuesto:

	Miles US Dolares	%
Ventas a terceros	1284	100,0
Costo producto	744	
Descuentos	6	
Margen bruto	534	41,6
Costo S&D	255	19,9
Costo G&A	162	12,6
Otros Gastos	61	4,7
Resultado operativo	56	4,4
Gasto de Integración	42	3,3
Intereses pagados	17	1,3
Impuesto Capital Circulante	16	1,3
Resultado Neto	-19	-1,5

Organización

A fin de octubre un vendedor de la empresa renunció. Nuestro desarrollista tomó esta posición y de esa manera no tuvimos que contratar nuevo personal considerando la situación crítica del país.

En el año 2000 no obstante tenemos que llenar la vacante del desarrollista y contratar un desarrollista adicional, uno de ellos atenderá la costa y el otro la sierra y el oriente del país.

	31-12-98	31-12-99	Plan-2000
ADMINISTRACIÓN	3	3	2
DESARROLLO	1	0	2
VENTA	6	5	5
TOTAL	10	8	9

COMENTARIO FINAL

En el año 2000 nuestra empresa entra en una nueva etapa. Debido a la adquisición de HRVet por parte de Intervet, en nuestro país se constituye la nueva empresa Intervet Ecuador S.A.

La ampliación de la línea de productos nos brinda muchas oportunidades para crecer en el futuro dentro del mercado veterinario.

Por otro lado hemos obtenido la aprobación de un aumento de capital inscrito sustancial arriba mencionado por parte de Intervet Holding B.V. De esta manera podemos salir de la difícil situación financiera que atravesamos a causa del mal resultado del año 1999.

Para optimizar recursos se decidió un acercamiento a Organon Ecuatoriana. Compartiremos nuevas oficinas y Organon nos dará servicio de contabilidad y bodegaje de nuestros productos.