

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2001 AL DIRECTORIO INTERVET ECUADOR S.A.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

Durante el año 2001 en Ecuador se consolidó la estabilidad económica gracias a la dolarización implementada en el 2000. La inflación y los intereses todavía son altos, pero se nota en la inflación una fuerte tendencia a la baja y a niveles aceptables para una economía dolarizada. No obstante, las tasas de interés, debido a varias razones se han mantenido a niveles muy altos similares a las del año 2000 y no acompañaron la tendencia de la inflación. Esto perjudica las inversiones y afecta el crecimiento de la economía.

En el ambiente político interno durante el año no hubo acontecimientos extraordinarios. Los lamentables sucesos en Septiembre en Estados Unidos por suerte no afectaron al ambiente interno nuestro. La crisis Argentina tampoco afectó nuestra economía y gracias a la dolarización no hubo la posibilidad de efectos cambiarios especulativos, vistos en situaciones similares anteriormente en Ecuador.

Los parámetros financieros del año 2001:

A pesar de tener una economía dolarizada, en el año 2001 la inflación todavía fue alta. Pero considerando la inflación de casi 91% en 2000, la actual muestra una clara tendencia a la baja.

Inflación 2000	90,9%
Inflación 2001	22,4%

El Producto Interno Bruto creció 5,4% frente al año anterior, llegando a 17.981m US Dólares.

SITUACION GENERAL DE INTERVET ECUADOR S.A.

A partir de enero 2001 comenzamos la distribución de las vacunas aviares, las mismas que eran manejadas anteriormente por la empresa Quifatex. Para poder dar un óptimo servicio a nuestros nuevos clientes avicultores, se abrió en Quito una oficina con una cámara fría; de esta manera garantizamos entregas rápidas de nuestros productos.



30 ABR. 2002

A partir de Septiembre vendemos localmente al cliente más importante del sector avícola, Pronaca. Esta empresa importó hasta esa fecha directamente desde nuestra casa matriz en Holanda.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Durante el año 2001 pudimos observar una sustancial recuperación del mercado. Nuestras ventas también mejoraron frente al año anterior. En la parte ganadera hemos aumentado nuestra participación del mercado de 11,3% en 2000 a 11,6% en el año 2001, ocupando el segundo lugar en el ranking de empresas. La distribución de la nueva línea vacunas aviares ha sido exitosa y aumentó nuestro volumen de facturación sustancialmente. En este segmento tenemos una participación del 14,1% lo que equivale al tercer puesto en el ranking de venta.

El presupuesto para el año 2001 presentaba una venta neta de 2.426.467 US Dólares y un resultado operativo de 177.905 US Dólares.

En el año 2001 la venta neta real fue de 2.542.548 US Dólares, llegando a un 104,8% del presupuesto. En este presupuesto fueron tomados en cuenta ventas locales a Pronaca todo el año, pero en realidad este cliente importó todavía directo de Holanda hasta Agosto. Para evaluar el cumplimiento del presupuesto se debería tomar en cuenta entonces el valor importado de los meses de Enero a Agosto, 176.104 US Dólares. Sumando este valor a la venta local se llega a un total de 2.718.652 US Dólares, es decir a un 112% del presupuesto.

El resultado operativo fue de 86.034 US Dólares.

	En miles de US Dólares		
	Real 2001	Presupuesto 2001	Real 2000
Venta Neta	2.543	2.426	1.243
Resultado Operativo	86	140	33



30 ABR. 2002

Comparado con el año 2000, 2001 tuvo un aumento en las ventas en US Dólares de 1.300.000 equivalente a un aumento de 104,6% y un aumento del resultado operativo de 53.000 US Dólares equivalente a un aumento de 160,6%.

NEGOCIO POR LÍNEAS

Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 121.478 US Dólares, lo que equivale a un 4,8% de la venta total y es 72,9% más que la venta del año anterior.

Aunque el sector camaronero se ha recuperado un poco de la crisis del año anterior, los camaroneros no están usando todavía promotores de crecimiento y por ende no hemos podido colocar nuestro promotor Flavomycin en este sector. Pero hemos podido colocar el producto en el sector avícola, aprovechando la buena presencia en este sector con nuestras vacunas aviares. Por esto la venta de Flavomycin alcanzó 39.767 USD, un aumento frente al año anterior de un 269%.

Nuestro concentrado mineral Suprafos F también mostró un sustancial aumento de 57,8% en unidades frente al año anterior, subiendo de 28.675 Kg a 45.257 Kg.

Nuestro coccidiocida Sacox 120 fue presionado por genéricos de precios muy bajos y además hemos tenido falta de stock por problemas en la reinscripción del producto en el Ministerio de Agricultura y Ganadería. De 1.950 Kg. o 14.473 US Dólares en 2000, el año de reporte bajó la venta a 1300 Kg. con un valor de 10.132 USD.

Productos Ganadería

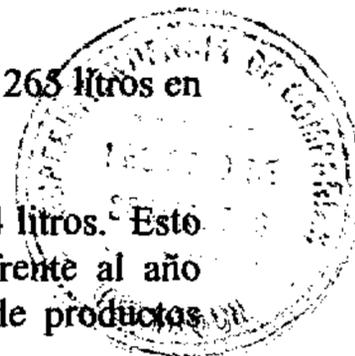
La venta de esta línea fue de 1.900.906 US Dólares, equivalente a un 74,8% de la venta total y es 65,5% encima del año anterior.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

Panacur, nuestro primer producto en venta, subió de 590 Kg. Fenbendazol en 2000 a 771 Kg. en 2001, es decir un 30,7%. Se vendió 319.321 US Dólares.

Tonofosfan Comp. subió en unidades en un 76,2% de 718 litros en 2000 a 1265 litros en 2001. Se vendió 137.680 US Dólares.

Rank L.A. alcanzó una venta de 104.327 US Dólares, equivalente a 519,4 litros. Esto significa un aumento en litros del 109,5%. La subida en US Dólares frente al año anterior es del 73,3%, mostrando que la constante presión de precios de productos



30 ABR. 2002

genéricos nos obligó también en este año a aumentar promociones para bajar el precio de nuestro producto.

Butox subió un 71,7% a 104.008 US Dólares y en unidades de 565,3 litros a 1011,8 litros, es decir un 79%.

Reverin L.A. Plus, incorporado a nuestra línea en agosto 2000, se ubica ya en el 2002 en el quinto lugar de venta de la línea ganadera con una venta de 100.665 US Dólares equivalente a 707,45 litros. Hemos incorporado dos presentaciones adicionales, frascos de 100 y 200 ml.

Revet subió en valores un 36,2% frente al año anterior, llegando a 84.221 US Dólares.

Berenil subió 13,5% a 73.470 US Dólares.

Thoromangan subió en un 21,1% a 69.252 US Dólares.

Borgal subió un 30,9% a 68.836 US Dólares y en unidades un 27,2% de 641,5 litros a 816,4 litros.

Novalgina un 31,9% en US Dólares, llegando a 65.749 US Dólares.

Productos Avicultura

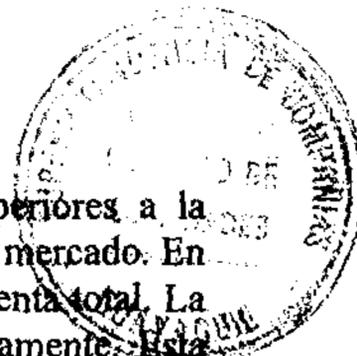
Esta línea fue distribuida hasta el año 2000 por la empresa Quifatex. Desde 2001 nuestra empresa distribuye estos productos directamente.

La venta de esta línea fue de 593.748 US Dólares, equivalente a un 23,4% de la venta total.

Los productos más importantes fueron la vacuna Nobilis Clone 30 con 154.408 US Dólares de venta, Nobilis Hepatitis inactivada con 95.518 US Dólares y la Vacuna Nobilis Reo+IB+G+ND con 57.790 US Dólares. En total las vacunas vivas sumaron 297.191 US Dólares o un 50,1% de la línea y las vacunas inactivadas 294.781 US Dólares equivalente a 49,7% de la línea.

Productos Pequeños Animales

Los precios de nuestras vacunas para Pet's son significativamente superiores a la competencia y esto no nos ha permitido penetrar bien en este segmento del mercado. En total se vendió 26.300 US Dólares en esta línea, equivalente a 1% de la venta total. La única vacuna competitiva es la Nobivac Rabia, la cual se vendió exitosamente. Esta vacuna hace un 62% de la línea con 16.176 Dólares de venta. Estamos en contacto con la casa matriz, para obtener precios más competitivos y poder capturar más participación en el mercado.



30 ABR 2002

Exportaciones

Nuestras exportaciones bajaron un 8,3 % frente al año anterior. En total exportamos un valor neto de 21.595 US Dólares, esto es un 0,8% del negocio total.

Se exportó este año el producto Thoromangan a Intervet Paraguay por un valor de 7.075 US Dólares.

A Intervet Colombia exportamos Hostacilina oleosa por un valor de 14.520 US Dólares.

BALANCE INTERVET ECUADOR S.A. 2001

El resultado en US Dólares del ejercicio 2001 es el siguiente:

Resultato operativo:	86.034
Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores:	68.014
Participación a trabajadores:	11.503
Impuesto a la renta:	12.764
Utilidad neta:	43.747

PRESUPUESTO 2002

La venta neta presupuestada para el 2002 es de 2.900.156 US Dólares. Con esto alcanzariamos una ligera perdida operativa de 19.957 US Dólares.

A continuación detalle del presupuesto:

	Miles US Dolares	%
Ventas a terceros	2900	100,0
Costo producto	1964	
Margen bruto	936	32,3
Costo S&D	556	19,2
Costo G&A	382	13,2
Otros Gastos	18	0,6
Resultado operativo	(20)	(0,7)
Intereses pagados	53	
Impuestos a la renta	0	
Participación de empleados	0	
Impuesto	0	
Resultado Neto	(73)	(2,5)

Organización

Como en el año 2001 hemos visto eficiencia en nuestra organización, no tenemos previsto cambios para el año 2002.

	31-12-2000	31-12-2001	Plan-2002
ADMINISTRACIÓN	2	3	3
DESARROLLO	2	2	2
VENTA	5	6	6
TOTAL	9	11	11

COMENTARIO FINAL

En el año 2001 nuestro negocio se recuperó mejor que lo previsto. Esperamos que en el año 2002 sigue la recuperación del mercado veterinario, lo cual depende de la situación general del país, sobre todo de fortalecimiento de la dolarización con un marco legal adecuado y nuevos acuerdos con el FMI. Como se trata de un año electoral, puede haber decisiones políticas no favorables a los intereses del país que pueden afectar nuestro negocio. No obstante, nuestra empresa tiene la gran ventaja de haber ampliado significativamente la gama de productos con la incorporación de la línea de vacunas aviares y somos uno de los líderes en el mercado veterinario ecuatoriano. Con la ampliación de nuestro equipo de vendedores y desarrollistas hemos cubierto bien las necesidades de nuestros clientes y estamos preparados para llegar a la meta del próximo año.

