

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2002 AL DIRECTORIO INTERVET ECUADOR S.A.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

Durante el año 2002 la dolarización implementada en Ecuador en el 2000 no se consolidó. Aunque la inflación bajó a un dígito, las tasas de interés todavía siguen altas. La reactivación de la economía no sucedió y no se pudo atraer inversión extranjera por la inseguridad jurídica en el país. La industria ecuatoriana no es competitiva y los países vecinos tienen la ventaja de poder devaluar sus monedas para impulsar sus exportaciones. El gasto del estado sigue demasiado alto y la corrupción tampoco ha sido atacada.

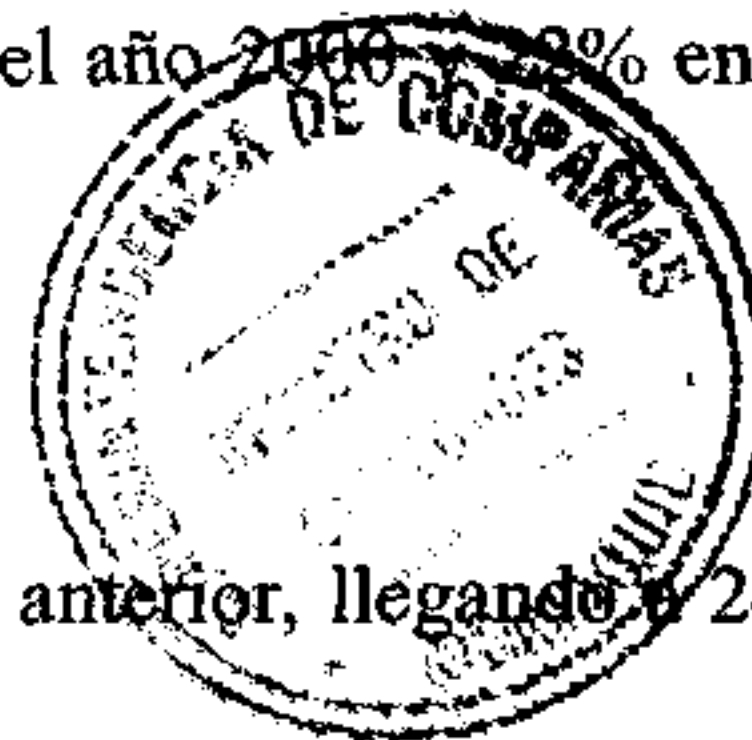
En el ambiente político interno durante el año no hubo acontecimientos extraordinarios. El suceso más importante fueron las elecciones presidenciales. Como sorpresa para muchos el ex militar Lucio Gutierrez ganó estas elecciones con el apoyo de la población indígena y las provincias del oriente del país, lugar de origen de Gutierrez.

Los parámetros financieros del año 2002:

A pesar de tener una economía dolarizada, en el año 2002 la inflación todavía fue alta; sin embargo, considerando la inflación de casi 91% del año 2000 y 22% en el 2001, la actual muestra una clara tendencia a la baja.

Inflación 2001	22,4%
Inflación 2002	9,4%

El Producto Interno Bruto creció 16,1% frente al año anterior, llegando a 24.417 millones de US Dólares.



SITUACION GENERAL DE INTERVET ECUADOR S.A.

En el 2002 consolidamos nuestro negocio de vacunas aviares con éxito. Hemos mantenido también nuestra posición fuerte en el negocio ganadero y lideramos el mercado veterinario del país. Durante algunos meses del año hemos tenido problemas de suministro de vacunas aviares por parte de la casa matriz, pero afortunadamente no hemos perdido clientes por esta causa.

La erupción del volcán "El Reventador" en Noviembre afectó a muchos ganaderos, avicultores y agricultores de la región, por lo cual nuestra empresa hizo una donación de medicamentos para ayudar en algo a la población afectada.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Durante el año 2002 nuestras ventas aumentaron en un 30,6% frente al año anterior. Este aumento sustancial se debe al incremento en la venta de la línea de productos para la avicultura. Cabe mencionar que en el año 2001 a nuestro cliente más importante, Pronaca, vendimos recién a partir de Septiembre, en cambio en el 2002 se le vendió el año completo. Por esto el aumento en esta línea es extremadamente alto. Al mismo tiempo la venta avícola a otros clientes aumentó con lo cual nuestra participación en el mercado llegó al 18,2% y ocupamos el primer lugar entre las empresas en el segmento farmacéuticos para aves.

La ganadería del país pasó por un año difícil. El precio de la carne de res bajó a niveles preocupantes debido a una fuerte sequía en el Litoral y casos aislados de Fiebre Aftosa principalmente en las zonas de Manabí y Sto. Domingo de los Colorados. También el precio de la leche bajó sustancialmente en Agosto por el ingreso de contrabando de leche en polvo desde Colombia. El mercado de medicina veterinaria para este segmento se torna cada vez más difícil y la agresividad de la competencia aumenta. Muchas empresas otorgan plazos de pago y descuentos irracionales y cada vez entran más empresas nuevas al mercado. No obstante hemos mantenido nuestra participación en este segmento del mercado y ocupamos con 11,7% el segundo lugar en el ranking de empresas.

El presupuesto para el año 2002 presentaba una venta neta de 2.900.000 US Dólares y un resultado operativo de 33.000 US Dólares.

En el año 2002 la venta neta real fue de 3.322.140 US Dólares, llegando a un 114,6% del presupuesto.

El resultado operativo fue de 169.197 US Dólares.

	Real 2002	Presupuesto 2002	Real 2001
Venta Neta	3.322	2.900	2.543
Resultado Operativo	169	32	81

(en miles de US Dólares)

Comparado con el año 2001, 2002 tuvo un aumento en las ventas en US Dólares de 779.000 equivalente a un aumento de 30,6% y un aumento del resultado operativo de 88.000 US Dólares equivalente a un aumento de 108,6%.

NEGOCIO POR LÍNEAS

Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 200.269 US Dólares, lo que equivale a un 6,0% de la venta total y es 64,9% mas que la venta del año anterior.

Nuestro concentrado mineral Suprafos F mostró un incremento considerable en unidades de 15,6% frente al año anterior, subiendo de 45.257 Kg a 52.307 Kg. La venta alcanzó 80.072 USD.

La venta de nuestro promotor de rendimiento Flavomycin se consolidó en el sector avícola y alcanzó con 79.055 USD un aumento frente al año anterior de un 98,8%. Para lograr este aumento bajamos nuestro precio de venta como una reacción ante la creciente presencia de productos genéricos. En el sector camaronero en el año 2002 la situación no mejoró mucho y no hemos podido colocar este producto en este segmento.

Hemos podido aumentar la venta de nuestro coccidiocida Sacox 120 de 1300 Kg en 2001 a 6575 Kg en el 2002 llegando a una venta de 41.142 USD. También en este producto ajustamos nuestro precio de venta acorde a la presión de productos genéricos.

Productos Ganadería

La venta de esta línea fue de 1.958.071 US Dólares, equivalente a un 58,9% de la venta total y es 3 % encima del año anterior.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

Por la fuerte presión de productos genéricos, nuestro primer producto en venta Panacur bajó de 771 Kg. en 2001 a 719 Kg en 2002, es decir un 6,7%. Se vendió 300.591 US Dólares.

Tonofosfan Comp. mantuvo su venta en unidades con 1265 litros en 2001 y 1267 litros en 2002. Se vendió 139.939 US Dólares.

Butox subió en el 2001 un 71,7% frente al 2000, pero en el año 2002 bajó en un 7,6% de 1012 litros a 935 litros. La venta alcanzó 100.653 US Dólares.

Reverin L.A. Plus, producto relativamente nuevo, se consolida con una venta de 95.198 US Dólares equivalente a 721 litros.

Revevet subió en valores un 7,8% frente al año anterior, llegando a 90.797 US Dólares.

Rank L.A. sufrió nuevamente la fuerte presión de productos genéricos que se ofrecen en el mercado a menos de la mitad de nuestro precio. La venta alcanzó 85.611 US Dólares, equivalente a 608 litros. Aunque esto significa un aumento en litros del 17,1%, en US Dólares frente al año anterior hubo una baja del 17,9%, mostrando que la constante presión de precios de productos genéricos nos obligó también en este año a aumentar promociones y bajar el precio de nuestro producto.

Thoromangan bajó 5,2% de 69.252 US Dólares en 2001 a 65.640 US Dólares en el 2002.

Berenil bajó 12,7% de 73.471 US Dólares a 64.123 US Dólares.

Borgal bajó un 13% a 59.891 US Dólares equivalente a 696 litros.

Bacterina Triple CES subió en un 4,4% a 57.954 US Dólares. Se vendió un total de 348.780 dosis.

Productos Avicultura

La venta de esta línea fue de 1.314.613 US Dólares, equivalente a un 39,6% de la venta total. El aumento frente al año anterior fue del 121,4%. Como mencioné antes, este aumento no es real por la venta parcial a nuestro cliente Pronaca durante el año 2001. Si no se toma en cuenta la venta a Pronaca en 2001 y 2002, el aumento de la línea avicultura es 69,3%. Este sustancial aumento ayudó mucho en el buen desenvolvimiento de nuestro negocio total.

Los productos más importantes fueron las vacunas Nobilis Clone 30 con 299.084 US Dólares de venta, Nobilis Hepatitis inactivada con 172.519 US Dólares, Nobilis Newcastle-Hepatitis inactivada con 137.201 US Dólares, Nobilis Marexine CA 126 con 114.600 US Dólares y Nobilis Reo+IB+G+ND con 106.189 US Dólares. En total las vacunas vivas sumaron 721.373 US Dólares o un 54,8% de la línea y las vacunas inactivadas 580.753 US Dólares equivalente a 44,2% de la línea.

Productos Pequeños Animales

No hemos podido resolver el problema de precios de nuestras vacunas. Por esta razón la venta de esta línea solo alcanzó 19.106 US Dólares que es un 0,6% de la venta total y un 27% menos que el año anterior. La única vacuna competitiva es la Nobivac Rabia, pero la demanda de esta vacuna bajó este año debido a que no se presentaron problemas de rabia bovina en el oriente del país.

Exportaciones

Thoromangan ha sido el único producto exportado en el 2002. No obstante nuestras exportaciones subieron un 40,5 % frente al año anterior. La razón es la venta de Thoromangan a un nuevo cliente en Costa Rica. En total exportamos un valor neto de 30.350 US Dólares, esto es un 0,9% del negocio total.

BALANCE INTERVET ECUADOR S.A. 2002

El resultado en US Dólares del ejercicio 2002 es el siguiente:

Ventas Totales:	3.322.140
Costo de Ventas:	2.088.430
Utilidad Bruta:	1.233.710
Resultato operativo:	169.197
Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores:	118.740
Participación a trabajadores:	8.560
Impuesto a la renta:	14.501
Utilidad neta:	95.679



24 ABR. 2003

PRESUPUESTO 2003

La venta neta presupuestada para el 2003 es de 3.400.009 US Dólares. Con esto alcanzaríamos un resultado operativo de 88.049 US Dólares y un resultado neto de 24.000 US Dólares.

A continuación detalle del presupuesto:

Ventas a terceros	3400	100,0 %
Costo producto	2415	
Margen bruto	985	28,9 %
Costo S&D	705	20,7 %
Costo G&A	290	8,5 %
Otros Gastos	(98)	(2,9 %)
Resultado operativo	88	2,6 %
Intereses pagados	51	
Impuestos a la renta	8	
Participación de empleados	5	
Impuesto	0	
Resultado Neto	24	0,7 %

(en miles de US Dólares)

Organización

Para el año 2003 no tenemos previstos cambios en nuestra organización.

	31-12-2001	31-12-2002	Plan-2003
ADMINISTRACIÓN	3	3	3
DESARROLLO	2	2	2
VENTA	6	6	6
TOTAL	11	11	11

COMENTARIO FINAL

En el año 2002 nuestro negocio creció considerablemente gracias a la excelente venta de la línea de productos para la avicultura. Esperamos mantener este nivel y crecer también en la línea ganadera en el año 2003. Con la ampliación de la gama de productos para pequeños animales queremos aumentar nuestra participación en este segmento del mercado. En general tenemos que defender nuestra posición de líder del mercado veterinario del país frente a la cada día más agresiva competencia, sobre todo con productos genéricos a bajo precio.

