

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2004 AL DIRECTORIO INTERVET ECUADOR S.A.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

Al igual que en el año anterior, durante el año 2004 tampoco avanzó la reactivación económica tan necesaria. El marco legal para poder aprovechar las ventajas de la dolarización no ha sido creado. La economía de los últimos años no muestra un crecimiento sostenido. El crecimiento de PIB del 2004 de un 6% a primera vista parece positivo, pero hay que tomar en cuenta que la razón de este crecimiento es básicamente el alto precio internacional del petróleo. El PIB petrolero creció en un 35,5% mientras el PIB no petrolero creció apenas en un 1,7%, es decir un aumento totalmente insatisfactorio. La inflación bajó substancialmente de 6,1% a 1,95%, en cambio las tasas de interés bajaron muy poco. Tampoco se pudo atraer mayor inversión extranjera debido a la inseguridad jurídica reinante en el país. En 2004 Ecuador comenzó junto con Colombia, Peru y Venezuela las negociaciones con Estados Unidos para un tratado de libre comercio, TLC. Muchos sectores nacionales, sobre todo el segmento agropecuario, al momento no es competitivo para un libre comercio y la evolución de estos sectores en el futuro depende de nuestra habilidad de negociación.

En el ambiente político interno el gobierno del Coronel Lucio Gutierrez ha perdido aceptación en la población, pero el gobierno se mantiene firme gracias a diferentes y cambiantes coaliciones con otros grupos o partidos políticos.

Los parámetros financieros del año 2004:

Inflación 2003	6,10%
Inflación 2004	1,95%



El Producto Interno Bruto creció 6% frente al año anterior, llegando a 28.077 millones de dólares.

SITUACION GENERAL DE INTERVET ECUADOR S.A.

En el 2004 el mercado total veterinario del país creció frente al año anterior. La recuperación del precio de carne, leche, huevos y pollo estimuló los sectores ganadero y avícola.

Intervet pudo aumentar sus ventas de la línea avícola en un 8%, y en la parte ganadera en un 5%. En la venta de aditivos alimenticios bajamos un 13% en cambio en la línea de

productos para mascotas aumentamos la venta en un 65%. En total hemos podido mantener nuestra posición líder del mercado con un aumento de ventas del 5%.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Durante el año 2004 nuestras ventas totales aumentaron en un 5% frente al año anterior.

En la parte avícola aumentamos las ventas en un 8%. Este incremento es mayor que el crecimiento del mercado y pudimos aumentar nuestra participación a aproximadamente 22%, ocupando como en el año anterior el primer lugar entre las empresas en el segmento farmacéutico para aves.

La ganadería del país pasó por un año regular. El precio de la carne de res aumentó ligeramente y en el último trimestre se elevó también el precio de la leche. Intervet ha aumentado sus ventas en este segmento en un 5% y ocupa como en el año 2003 el segundo lugar en el ranking de empresas veterinarias con un porcentaje de participación en este segmento del mercado de aproximadamente 11%.

El presupuesto para el año 2004 presentaba una venta neta de 3.350.000 US Dólares y un resultado operativo de 155.000 US Dólares.

En el año 2004 la venta neta real fue de 3.494.794 US Dólares, llegando a un 104,3% del presupuesto.

El resultado operativo fue de 162.759 US Dólares.

	Real 2004	Presup 2004	Real 2003
Venta Neta	3.495	3.350	3.334
Resultado Operativo	163	155	221



01 Abr 2005

(en miles de US Dólares)

Comparado con el año 2003, el 2004 tuvo un aumento en las ventas en US Dólares de 160.516 equivalentes a un aumento de 4,8%. No obstante por el aumento del costo de nuestros productos el resultado operativo bajó de 221.000 US Dólares a 163.000 US Dólares.

NEGOCIO POR LÍNEAS

Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 260.487 US Dólares, lo que equivale a un 7,5% de la venta total y es 13% menos que la venta del año anterior.

La venta de nuestro promotor de rendimiento Flavomycin ha mantenido su nivel de venta en el sector avícola y en el sector de producción de Tilapia. Nuestra venta llegó a 129.406 USD. En el sector camaronero hemos iniciado recién a finales del último año nuevos ensayos y esperamos poder entrar a este segmento en el 2005.

Nuestro concentrado mineral Suprafos mostró una baja en unidades del 5% frente al año anterior, llegando a venderse 69.903 Kg. Pero gracias al aumento de nuestro precio de venta hemos subido en un 4,1% de 108.685 a 113.129 USD.

En este año no hemos podido competir con nuestro coccidiocida Sacox 120 con la cada vez mayor cantidad de productos genéricos. Pudimos vender solamente 3850 Kg frente a los 9450 Kg en el 2003, es decir un 59% menos. Llegamos a una venta total de 17.952 USD.

Productos Ganadería

La venta de esta línea fue de 1.701.494 US Dólares, equivalente a un 48,7% de la venta total y es 5% encima del año anterior.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

Con nuestro producto estrella de la línea, Panacur, hemos podido contrarrestar la presión de genéricos y aumentamos nuestra venta en Kg sustancia activa en un 11,5 % de 584 a 651 Kg. Para poder llegar a este aumento hemos aplicado promociones especiales, las cuales bajaron un poco nuestro precio de venta y por esta razón el aumento en venta USD es solo un 6,6% llegando de 218.245 a 232.618 US Dólares.

Tonofosfan Comp. recuperó su baja del año 2003 y subió un 13,2% a 1314 litros. Se vendió 132.417 US Dólares.



Reverin L.A. Plus aumentó la venta en litros en un 1% llegando a 890 litros, pero en USD las ventas bajaron un 4,6% de 108.569 a 103.597 US Dólares.

Butox junto con el nuevo producto Butabs subió en un 1,8% de 82.767 a 84.278 US Dólares.

Revevet subió un 26% de 59.492 US Dólares en 2003 a 74.927 US Dólares en este año y se ubicó así dentro de los primeros 10 productos de esta línea.

Borgal subió nuevamente un 6,2% a 69.702 US Dólares equivalente a 874 litros.

Thoromangan recuperó la baja del 2003 y subió 13,3% de 61.117 a 69.234 US Dólares.

Berenil subió ligeramente de 66.100 US Dólares en 2003 a 66.660 US Dólares este año.

Conceptal bajó un 21,2% de 73.854 US a 58.190 Dólares.

Rank L.A. sufrió nuevamente la fuerte presión de productos genéricos. La venta alcanzó 54.340 US Dólares, equivalente a 546 litros, una baja en litros de 2,8%.

Productos Avicultura

La venta de esta línea fue de 1.459.017 US Dólares, equivalente a un 41,7% de la venta total. El aumento frente al año anterior fue del 7,7%. Este aumento se observa igual en la venta a nuestro principal cliente Pronaca como en las ventas a otros clientes.

Los productos más importantes fueron las vacunas Nobilis Newcastle-Hepatitis inactivada con 304.062 US Dólares (+95%, reemplaza parcialmente Nobilis Hepatitis), Nobilis Clone 30 con 259.027 US Dólares de venta (-3,9%), Nobilis IB MA5 + Clone 30 con 120.804 US Dólares (+45,7%), Nobilis Gumboro Broiler con 107.766 US Dólares (+21%), Nobilis IB MA5 con 107.540 US Dólares (+2,5%), Nobilis Hepatitis inactivada con 102.183 US Dólares (-46,5%, reemplazado parcialmente por Nobilis Newcastle-Hepatitis), Breedervac con 89.445 US Dólares (+0,8%) y Nobilis Gumboro D78 con 76.133 US Dólares (-21,6%, reemplazado parcialmente por Nobilis Gumboro Broiler). En total las vacunas vivas sumaron 776.630 US Dólares igual a 53,2% de la línea con un aumento de 4,7% frente a 2003 y las vacunas inactivadas 657.472 US Dólares equivalente a 45,1% de la línea con un aumento de 9% frente al año anterior.

Productos Pequeños Animales

Gracias a un intensivo mercadeo y asistencia técnica hemos aumentado nuestra venta en un 65% a 64.388 USD. Esto es un 1,8% de la venta total. Vamos a concentrarnos en los productos biológicos y discontinuar en el 2005 los productos antiparasitarios Scalibor por su poca rotación.



Exportaciones

Este año hemos exportado Nobilis Hepatitis Inac. y Nobilis Reo 1133 a Perú. Estas exportaciones tuvieron lugar debido al sobrestock que teníamos de dichos productos y a la necesidad urgente de los mismos por parte de Intervet en nuestro vecino país Perú. En total exportamos por un valor de 9560 US Dólares equivalente al 0,3% de nuestra venta total.

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA INTERVET ECUADOR S.A. 2004

El resultado en US Dólares del ejercicio 2004 es el siguiente:

Ventas Totales:	3.495
Costo de Ventas:	2.197
Utilidad Bruta:	1.298
Resultado operativo:	163
Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores:	74
Participación a trabajadores:	12
Impuesto a la renta:	17
Utilidad neta:	45



(en miles de US Dólares)

01 ABR 2005

PRESUPUESTO 2005

La venta neta a terceros presupuestada para el 2005 es de 3.572.199 US Dólares. Con esto alcanzaríamos un resultado operativo de 72.000 US Dólares y un resultado neto de 32.000 US Dólares.

A continuación detalle del presupuesto:

Ventas Totales	3572	100,0 %
Costo de venta	2413	
Margen bruto	1159	32,4 %
Costo S&D	776	21,7 %
Costo G&A	296	8,3 %
Otros Gastos	15	0,4 %
Resultado operativo	72	2,0 %
Otros Gastos	22	
Participación de empleados	8	
Impuestos a la renta	11	
Resultado Neto	31	0,9 %

(en miles de US Dólares)



01 ABR 2005

Organización

En el año 2004 no hemos modificado nuestra organización.

Para el año 2005 tenemos previstos cambios en nuestra organización, porque ya no tendremos los servicios en la parte administrativa del negocio por parte de nuestra empresa hermana Organon. Por esta razón aumentaremos 1 persona en la administración y un desarrollista saldrá para prestar sus servicios a través de una tercerizadora.

	31-12-2003	31-12-2004	Plan-2005
ADMINISTRACIÓN	3	3	4
DESARROLLO	2	2	1
VENTA	5	5	5
TOTAL	10	10	10

COMENTARIO FINAL

En el año 2004 pudimos mantener nuestra posición dentro del mercado veterinario. En el 2005 trataremos de incrementar la venta de la línea ganadera con la introducción de productos nuevos en un 5% y trataremos de mantener nuestro liderazgo en el mercado avícola. Con nuestro aditivo alimenticio Flavomycin queremos entrar más fuerte al mercado del engorde de Tilapia y recuperar el segmento de camarones, perdido desde la crisis de la "Mancha Blanca". Seguiremos aumentando las ventas en la línea de productos para pequeños animales. En general, en el 2005 continuaremos defendiendo nuestra posición de líder del mercado veterinario con nuevos productos y un enfoque mayor a nuestra asistencia técnica en la parte ganadera.



01 ABR 2005