

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2007 AL DIRECTORIO INTERVET ECUADOR S.A.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

Durante el primer año de gobierno no se tomó ninguna decisión que estimule las actividades económicas productivas del país. La idea del gobierno es fortalecer el estado y aumentar la burocracia. Solo los altos niveles del precio del petróleo y de las remesas de los emigrantes mantienen la economía a flote. El ejecutivo está enfrascado en confrontaciones innecesarias con diferentes sectores del país, creando una situación de total inseguridad que ahuyenta la inversión interna y externa. La situación actual sin Congreso y con una Asamblea que se tomó el derecho de legislar, nos pone en una situación fuera de toda constitucionalidad y por ende no existe por ahora ninguna seguridad jurídica y vivimos en un estado de hecho, no de derecho. Todo lo expuesto llevó al país situarse en el último puesto de crecimiento económico de Sudamérica.

Los parámetros financieros del año 2007:

Inflación 2006	2,87%
Inflación 2007	3,32%
Interés tasa activa 2006:	9.86%
Interés tasa activa 2007:	10.72%



El Producto Interno Bruto creció 3,6% frente al año anterior, llegando a 22.127m Dólares (Corregidos a US \$ 2000). El Producto Interno Bruto per capita Creció de 1594 a 1671 US Dólares (Corregidos a US \$ 2000).

SITUACION GENERAL DE INTERVET ECUADOR S.A.

Intervet aumentó sus ventas de la línea avícola en un 8,5%. En la parte ganadera las ventas aumentaron en un 3,1%. La venta de aditivos alimenticios disminuyó en un 30,9% y en la línea de productos para mascotas aumentamos la venta en un 21,6%. Con un aumento de ventas totales del 2,0% llegando a 4.145.976 US \$ hemos podido mantener nuestra posición líder del mercado con una participación del mercado de 10,2%.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Durante el año 2007 nuestras ventas totales aumentaron en un 2,0% frente al año anterior.

En la parte avícola subimos las ventas en un 8,5%. Ocupamos nuevamente el primer lugar entre las empresas en el segmento farmacéutico para aves con una participación de 15,2%.

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 un 3,1% y ocupa el segundo lugar en el ranking de empresas veterinarias en este segmento del mercado con un porcentaje de participación de aproximadamente 9,6%

El presupuesto para el año 2007 presentaba una venta neta de 4.300.493 US \$ y un resultado operativo de 128.000 US \$.

En el año 2007 la venta neta real fue de 4.145.976 US \$, llegando a un 96,4% del presupuesto.

El resultado operativo fue de 180.000 US \$.

	Real 2007	Presupuesto 2007	2006
Venta Neta	4.146	4.300	4.066
Resultado Operativo	180	128	173



(en miles de US Dólares)

Comparado con el año 2006, el 2007 tuvo un aumento en las ventas en US \$ de 79.902 equivalentes a un aumento de 2,0%. Nuestro resultado operativo subió 4% frente al año 2006 de 173.000 US \$ a 180.000 US \$.

NEGOCIO POR LÍNEAS

Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 213.089 US \$, lo que equivale a un 5,1% de la venta total y es 30,9% menos que la venta del año anterior.

La venta de nuestro promotor de rendimiento Flavomycin bajó su nivel de venta en un 75,9%. Nuestra venta llegó a 29.702 US \$. El uso de este producto en el sector Acuicultura se estancó casi totalmente por la tendencia de no usar promotores a base de antibióticos.

Nuestro concentrado mineral Suprafos subió en unidades en un 3,2% frente al año anterior, llegando a venderse 103.009 Kg. Hemos subido de a 166.047 US \$ a 168049 US \$.

La fuerte competencia de genéricos afectó la venta de nuestro coccidiocida Sacox 120 en el 2007. Llegamos con 3325 Kg a una venta total de 15.338 US \$, es decir aprox. 19% menos que el año anterior.

Productos Ganadería

La venta de esta línea fue de 2.139.225 US \$, equivalente a un 5,1% de la venta total y es 3,1% encima del año anterior. Nos afectó mucho la falta de Tonofosfan Comp. y Turbolyte. Perdimos aprox. ventas de 59.000 US \$ por estas faltas.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

La venta de nuestro producto más importante de esta línea, Paracur subió en Kg sustancia activa en un 11,3 % de 671 Kg a 747 Kg. Como hemos podido aumentar ligeramente el precio de venta frente al año 2006, en US \$ subimos un 11,4% de 263.422 a 293.422 US \$.

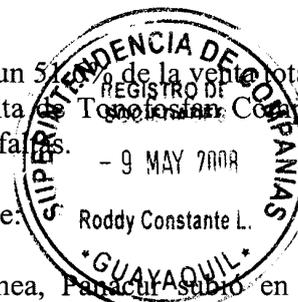
En el 2007 se normalizó parcialmente el abastecimiento de Tonofosfan Comp. Por esta razón aumentamos la venta en US \$ en un 115,2% de 57.696 a 124.141 US \$.

Reverin L.A. Plus bajo ligeramente de 120.126 US \$ en 2006 a 115.466 US \$ en el 2007.

Thoromangan subió ligeramente de 91.275 US \$ a 93.782 US \$.

Borgal se vendió casi igual que el año anterior, llegando a 88.070 US \$.

Vetalgina subió un 11,3% de 76.056 US \$ a 84.622 US \$.



Revevet bajó un 2% a una venta de 81.090 US \$.

Conceptal subió 4% de 75.420 US \$ a 78.450 US \$.

Efectos climáticos afectaron la venta de Butox. Se vendió 13,6% menos que el año anterior, llegando a 71.530 US \$.

Berenil bajó ligeramente a una venta de 64.480 US \$.

Productos Avicultura

La venta de esta línea fue de 1.665.737 US \$, equivalente a un 40,2% de la venta total. Frente al año anterior la venta subió un 8,5%.

Los productos más importantes fueron las vacunas Nobilis Clone 30 con 239.851 US \$ de venta (+4,1%), Nobilis Newcastle-Hepatitis inactivada con 199.193 US \$ (+2,7%), Breedervac 8 con 157.370 US \$ (+59,4%), Nobilis MA5 + Clone 30 con 118.117 US \$ (-28,1%), Nobilis Corvac 4/Coriza con 113.799 US \$ (+138,1%), Nobilis Gumboro Broiler con 111.599 US \$ (+10,7%), Nobilis TRT viva con 105.109 US \$ (-16,9%), Nobilis Gumboro D78 con 92.314 US \$ (+10,7%), Nobilis IB H120 con 72.553 US \$ (+92,4%) y Nobilis IB MA5 con 55.710 US \$ (-19,8%).

En total las vacunas vivas sumaron 915.727 US \$ igual a 54,9% de la línea con una baja de 2,3% frente a 2006 y las vacunas inactivadas 711.122 US \$ equivalente a 42,7% de la línea con una aumento de 25% frente al año anterior.

Productos Pequeños Animales

Hemos podido aumentar nuestra venta de esta línea frente al año anterior sustancialmente en un 21,6%. La venta alcanzó 127.018 US \$, un 23,1% de nuestra venta total.



Exportaciones

Este año hemos exportado solamente Vetalgina a una empresa Intervet por un valor de 907 US \$.

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA INTERVET ECUADOR S.A. 2007

El resultado en US Dólares del ejercicio 2007 es el siguiente:

Ventas Totales:	4.146
Costo de Ventas:	2.611
Utilidad Bruta:	1.535
Resultado operativo:	180
Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores:	84
Participación a trabajadores:	13
Impuesto a la renta:	20
Utilidad neta:	51

(en miles de US Dólares)

PRESUPUESTO 2008

La venta neta a terceros presupuestada para el 2007 es de 4.180.128 US \$. Con esto alcanzaríamos un resultado operativo de 169.000 US \$ y un resultado neto de 57.000 US \$.

A continuación detalle del presupuesto:

Ventas Totales	4180	100,0 %
Costo de venta	2635	
Margen bruto	1545	36,9 %
Costo S&D	899	21,5 %
Costo G&A	343	8,2 %
Otros Gastos	134	3,2 %



Resultado operativo	169	4,0 %
Otros Gastos	79	
Participación de empleados	14	
Impuestos a la renta	19	
Resultado Neto	57	1,4 %

(en miles de US Dólares)

Organización

Para el año 2008 vamos a mantener la misma organización del año 2007.

	31-12-2006	31-12-2007	Plan-2008
ADMINISTRACIÓN	4	4	4
DESARROLLO	1	1	1
VENTA	5	5	
TOTAL	10	10	



COMENTARIO FINAL

En el año 2007 pudimos mantener nuestra posición líder dentro del mercado veterinario. En el 2008 trataremos de mantener la excelente venta de la línea avícola. Trataremos de incrementar la venta de la línea ganadera con nuevos productos. En general, en el 2008 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.

Vemos con preocupación la tendencia del actual gobierno de implementar ciertos controles de precios como en el caso de leche, harina y arroz. Estos controles son totalmente ineficientes y contraproducentes para el país y perjudican a los productores. En la historia se puede ver fácilmente que en ningún país ha dado resultados positivos un control de precios. Solo mirando a Venezuela se nota ya una aguda escasez de productos básicos provocada justamente por controles de precios.

Esperamos que no se llegue a más controles que podrán afectar negativamente a nuestros clientes ganaderos y por ende a nuestro negocio.