

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2008 AL DIRECTORIO INTERVET ECUADOR S.A.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS

El año 2008 entró en vigencia la nueva Constitución del Ecuador. El alcance de la misma se va a sentir en el futuro. El país camina a un Socialismo con medidas y leyes típicas para este fin. En Octubre comenzó a agudizar la crisis económica mundial, la cual todavía no se siente en Ecuador.

Los parámetros financieros del año 2008:

Inflación 2007	3,32%
Inflación 2008	8,82%
Interés tasa activa 2007:	10.72%
Interés tasa activa 2008:	9.14%



El Producto Interno Bruto creció 6,3% frente al año anterior, llegando a 23.530m Dólares (Corregidos a US \$ 2000).

SITUACION GENERAL DE INTERVET ECUADOR S.A.

Intervet aumentó sus ventas de la línea avícola en un 8,7%. En la parte ganadera las ventas aumentaron en un 2,6%. La venta de aditivos alimenticios aumentó en un 29,7% y en la línea de productos para mascotas aumentamos la venta en un 19,4%. Con un aumento de ventas totales del 7,6% llegando a 4.462.276 US \$ hemos podido mantener nuestra posición líder del mercado con una participación del mercado de 10,1%.

Por la nueva ley laboral que prohibía la tercerización de empleados, nuestra empresa incorporó a su nomina 6 personas, dos desarrollistas, un bodeguero/chofer en Quito, una persona para facturación en Quito, un mensajero y una asistente contable a partir de Mayo 2008.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Durante el año 2008 nuestras ventas totales aumentaron en un 7,6% frente al año anterior.

En la parte avícola subimos las ventas en un 8,7%. Ocupamos nuevamente el primer lugar entre las empresas en el segmento farmacéutico para aves con una participación de 16,7%. Sobre todo en la costa del país hemos aumentado sustancialmente nuestras ventas. En esta región crecimos en un 58% frente al año 2007.

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 2,6% y ocupa el segundo lugar en el ranking de empresas veterinarias en este segmento del mercado con un porcentaje de participación de aproximadamente 8,7%.

El presupuesto para el año 2008 presentaba una venta neta de 4.180.128 US \$ y un resultado operativo de 61.000 US \$.

En el año 2008 la venta neta real fue de 4.462.276 US \$, llegando a un 106,7% del presupuesto.

El resultado operativo fue de 5.000 US \$.

	Real 2008	Presupuesto 2008	Real 2007
Venta Neta	4.462	4.300	4.146
Resultado Operativo	5	61	180

(en miles de US Dólares)

Comparado con el año 2006, el 2007 tuvo un aumento en las ventas en US \$ de 316.300 equivalentes a un aumento de 7,6%. Nuestro resultado operativo bajó frente al año 2007 de 180.000 US \$ a 5.000 US \$. La principal causa de esta baja un aumento del costo de nuestros la mayoría de nuestros productos que son facturados en Euros por el fuerte diferencial cambiario US \$ - Euro durante el año 2008.

NEGOCIO POR LÍNEAS

Aditivos Alimenticios

La venta total de esta línea fue de 276.480 US \$, lo que equivale a un 6,2% de la venta total y es 29,7% más que la venta del año anterior.

La venta de nuestro promotor de rendimiento Flavomycin subió su nivel de venta en un 11,7%. Nuestra venta llegó a 33.173 US \$. Pero sigue el uso restrictivo de este producto en el sector Acuicultura por la tendencia de no usar promotores a base de antibióticos.

Nuestro concentrado mineral Suprafos subió en unidades en un 10,0% frente al año anterior, llegando a venderse 113.317 Kg. Hemos subido de 168.049 US \$ a 227.620 US \$. Esto es un aumento en US\$ de 35,5% resultado del fuerte aumento de precio provocado por el alto costo mundial del fósforo.

La venta de nuestro Coccidiocida Sacox 120 sigue limitada por competencia fuerte de genéricos. Llegamos con 4000 Kg a una venta total de 15.687 US \$, es decir aprox. 2,3% más que el año anterior.

Productos Ganadería

La venta de esta línea fue de 2.194.171 US \$, equivalente a un 49,2% de la venta total y es 2,6% encima del año anterior.

Los 10 productos más importantes evolucionaron como sigue:

La venta de nuestro producto más importante de esta línea, Panacur subió en Kg. sustancia activa en un 2,2 % de 747 Kg. a 764 Kg. Como también hemos podido aumentar el precio de venta frente al año 2007, en US \$ subimos un 5,8% de 293.422 US \$ a 310,396 US \$.

Tonofosfan Comp. pudimos aumentar la venta en US \$ en un 8,2% de 124.141 US \$ a 134,290 US \$.

Reverin L.A. Plus subió en un 12.3% de 115.466 US \$ en 2007 a 129.721 US \$ en el 2008.

Thoromangan subió en un 8.1% de 93.782 US \$ a 101.423 US \$.

Borgal subió frente al año anterior en un 12.9%, llegando a 99.394 US \$.

Revet subió un 20,9% de 81.090 US \$ a 98.009 US \$.

Conceptal subió un 20,9% a una venta de 94.851 US \$.

Vetalgina bajó ligeramente de 84.622 US \$ a 82.258 US \$.

Berenil subió un 12,7% a una venta de 72.663 US \$.

Bobact 8 subió en 21,3% de 58.046 US \$ a 70.425 US \$.

Productos Avicultura

La venta de esta línea fue de 1.810.674 US \$, equivalente a un 40,6% de la venta total. Frente al año anterior la venta subió un 8,7%.

Los productos más importantes fueron las vacunas Nobilis Clone 30 con 222.588 US \$ de venta (-7,2%), Nobilis Corvac4/Coryza con 199.127 US \$ (+74,9%), Breedervac 8 con 191.959 US \$ (+21,9%), Nobilis Newcastle-Hepatitis inactivada con 150.378 US \$ (-24,5%), Nobilis MA5+Clone 30 con 147.826 US \$ (+25,2%), Nobilis Gumboro D78 con 133.996 US \$ (+45,2%), Nobilis Gumboro Broiler con 114.710 US \$ (+2,8%), Nobilis TRT viva con 109.172 US \$ (+3,9%), Nobilis Cor4+IB+ND+EDS con 67.672 US \$ (+34,8%) y Nobilis IB H120 con 60.839 US \$ (-16,1%).

En total las vacunas vivas sumaron 943.891 US \$ igual a 52,1% de la línea con una subida de 3,1% frente a 2007 y las vacunas inactivadas 839.488 US \$ equivalente a 46,4% de la línea con una aumento de 18,1% frente al año anterior.

Productos Pequeños Animales

Hemos podido nuevamente aumentar nuestra venta de esta línea frente al año anterior sustancialmente en un 19,4%. La venta alcanzó 151.616 US \$, esto es un 3,4% de nuestra venta total.

Exportaciones

Este año hemos exportado Thoromangan a una empresa en Uruguay por un valor de 22.320 US \$ y Solution L.A a Intervet Venezuela por un valor de 7.025 US \$. El valor total exportado de 29.363 US \$ es un 0,6% de nuestra venta total.

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA INTERVET ECUADOR S.A. 2008

El resultado en US Dólares del ejercicio 2008 es el siguiente:

Ventas Totales:	4.462
Costo de Ventas:	3.117
Utilidad Bruta:	1.345
Resultado operativo:	5
Utilidad antes de impuestos y de participación a trabajadores:	-29
Participación a trabajadores:	0
Impuesto a la renta:	0
Utilidad neta:	-29

(en miles de US Dólares)

PRESUPUESTO 2009

La venta neta a terceros presupuestada para el 2009 es de 4.396.000 US \$. Con esto alcanzaríamos un resultado operativo de 100.000 US \$ y un resultado neto de 37.000 US \$.

A continuación detalle del presupuesto:

Ventas Totales	4396	100,0 %
Costo de venta	2996	
Margen bruto	1400	31,9 %
Costo S&D	925	21,0 %
Costo G&A	350	8,0 %
Otros Gastos	25	0,6 %
Resultado operativo	100	2,3 %

Otros Gastos	42	
Participación de empleados	9	
Impuestos a la renta	12	
Resultado Neto	37	0,8 %

(en miles de US Dólares)

Organización

Por la nueva ley laboral a partir de Mayo 2008 incorporamos 6 empleados antes contratados a través de empresas tercerizadoras a nuestra nómina.

Para el año 2009 vamos a mantener la misma organización del año 2008.

	31-12-2007	31-12-2008	Plan-2009
ADMINISTRACIÓN	4	6	6
DESARROLLO	1	3	3
VENTA	5	7	7
TOTAL	10	16	16



COMENTARIO FINAL

En el año 2008 pudimos mantener nuestra posición líder dentro del mercado veterinario. En el 2009 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. En la parte de avicultura vamos intensificar todavía más nuestra presencia en la costa del país.

Vemos con preocupación la amenaza del actual gobierno de implementar controles de precios para los insumos agropecuarios. En la historia se puede ver fácilmente que estos tipos de intervención en el mercado libre no dan ningún resultado positivo. Solo mirando a Venezuela se nota ya una aguda escasez de productos básicos provocada justamente por controles de precios.

Con mucha preocupación vemos también el excesivo gasto fiscal frente a una reducción sustancial de los ingresos de divisas del país por el bajo precio del petróleo, baja de las remesas de los emigrantes etc. Esto llevará a un déficit fiscal bastante alto. Para poder manejar este déficit muchos tememos una posible salida de la dolarización con consecuencias nefastas para la economía.