

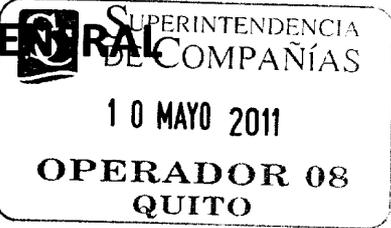


FARBIOVET

por la salud

Quito, 5 de Mayo de 2011.

INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL



Sres.
Accionistas.

En mi calidad de Gerente General y en ejercicio de mis funciones renovadas el día 7 del mes Enero del 2010 procedo a informales sobre las actividades desarrolladas durante todo el año 2010.

De los productos conforme a lo establecido y al plan estratégico se procedió a ingresar a AGROCALIDAD 42 dossiers de los cuáles 13 corresponden a tópicos, 22 orales y 7 inyectables. Con la misma disposición del año pasado se procedió a registrar 13 marcas ante el IEPI con el propósito de asegurar la vida comercial de los productos a registrarse. Se realizaron 42 pruebas de eficacia en campo realizadas por el Dr. Alfredo Custode y la MVZ. Soledad Vallejo, dichas pruebas fueron orientadas a comprobar la eficacia del producto requisitos indispensables para asegurar el éxito en el lanzamiento de los productos.

Tanto la línea Biológica como Farmacéutica se adoptó una imagen moderna y actual para lo que se contrató el diseñador gráfico:

- Srta. Erika Salazar hasta el mes de Octubre.
- El Sr. Fernando Reascos hasta el mes de Diciembre.

Además optando por la selección de proveedores de imprenta en base a calidad y en base a este aspecto se cambió el logotipo FARBIOVET POR LA SALUD A FARBIOVET PHARMA. En la línea biológica se contrató la asesoría del Dr. Pedro Sacoto para la producción de las vacunas New Castle y Coriza utilizando huevos SPF conseguidos mediante negociación en México, para lo cual el Gerente General viajó en el mes de Julio del 2010.

Se adquirió una incubadora de origen chino para la producción de vacunas y se acondicionó el BIORECTOR a las condiciones de operación de la fábrica. Al igual que la línea farmacéutica se acondicionó y reubicó materiales, equipo y áreas según requerimientos de BPM, requisitos indispensables para renovar el permiso de funcionamiento de la compañía que caduca en el 2012, para lo cual se ha procedido a pedir auditorias a AGROCALIDAD en el mes de Marzo del presente año, estando a la fecha en espera de la inspección respectiva.

Durante todo el período 2010 se trabajó arduamente con todos los funcionarios de la compañía en la ruta de obtener las Normas ISO 9001:2008, la misma que aspiramos certificar en el mes de Junio del 2011, condición necesaria para abrir nuevos mercados en el exterior.

Con el propósito de dar más agilidad y comodidad a los funcionarios de bodega y administración se construyó un edificio de tres pisos con el Arq. Patricia Andrade cuyos planos reposan en el archivo de la Gerencia.

Con el propósito de dar un impulso a las ventas se contrató al Ing. Roberto López en calidad de Gerente Comercial en el mes de Octubre bajo la modalidad de Servicios Profesionales. Al mencionado funcionario se le ha encargado la coordinación de ISO y la Gerencia Comercial.

Dentro de lo laboral se procedió al entrenamiento del personal antiguo según actas que reposan en el departamento de Recursos Humanos y se procedió a contratar seis plazas de trabajo.

SITUACIÓN FINANCIERA

Habiendo cumplido las metas de ventas y destinado los recursos al fortalecimiento de la infraestructura, equipos y asuntos reglamentarios legales debo señalar que la compañía ha invertido una fuerte suma de dinero en la consecución de los objetivos propuestos, es decir, que las utilidades fueron reinvertidas.



FARBIOVET

por la salud

Recomiendo a la Junta General de Accionistas siga brindando el apoyo a los trabajos iniciados y que concluirán en el recurrir del 2012, así como, también recomiendo iniciar la gestión de compra de un terreno aledaño por fines de crecimiento de la compañía. Además sugiero a la respetada Junta se digne en considerar la posible adquisición de una propiedad de campo para la realización de pruebas de eficacia de productos de una manera constante.

Es mi deber comunicar que el ejercicio de seguimiento en exportación no ha tenido la constancia esperada dado la lentitud de obtención de Registros Sanitarios y poco presupuesto, recomiendo la contratación de un Sub Gerente Comercial para de esta forma solicitar al Gerente Comercial se ocupe con planes de trabajo en el ejercicio de la exportación. Sin embargo, dejo anotado que el año 2010 se trabajó 60 dossiers que fueron enviados a los diferentes países en espera de obtención de Registros Sanitarios.

Recomiendo la adquisición de un nuevo camión para agilizar la entrega de productos, sugiero la compra directa de materias primas y excipientes en cantidades que representen un costo beneficio y nos permitan reducir costos.

Recomiendo iniciar una campaña de posición de la marca y producto en base a tributos de calidad con apoyo de impulsadoras de ventas, las mismas que estarían orientadas a entregar información a los dependistas de almacenes y ayudar a la rotación del producto.

Finalmente recomiendo migrar de vehículos de gasolina a vehículos a diesel dado que los vehículos que circulan actualmente en la compañía van por el tercer año de uso, cuyo gasto de mantenimiento y combustible está saliéndose de los presupuestos.

Con todo lo anterior dicho agradezco la confianza y me comprometo en dar amplitud a las disposiciones que se adoptasen en la junta.

Atentamente,

Dr. Edgar Curipallo.
GERENTE GENERAL.
FARBIOVET S.A.

