



INFORME DE GERENCIA

Tengo a bien informar el siguiente informe sobre las operaciones del ejercicio de la empresa en el año 2009.

Seguimos con muy buenas noticias en nuestra participación en las Campañas Sanitarias del Ecuador con Agrocalidad, pues hemos tenido fortuna y conseguimos lo que habíamos buscado por más de 8 años, la licitación para proveer la vacuna Aftosa en el país, con un contrato de aproximadamente US\$2'600.000. Lo cual nos dejó como uno de los laboratorios más grandes en ventas en el año, y lo más importante que nos ha dejado el nombre y marca del laboratorio proveedor nuestro y el la empresa como tal. Esto nos abre una cantidad de puertas inmensas, con todo el sector pecuario del país.

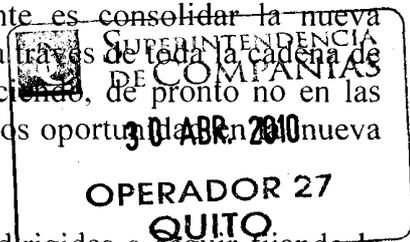
Las buenas noticias son: tuvimos unas ventas totales de US\$2'965.561.31, lo cual representa un crecimiento increíble frente al año anterior, lógicamente no podemos considerar este valor de la vacuna como una venta normal, pues esto lo manejamos es bajo una pequeña comisión con el proveedor pero que sin embargo nos permitió y permitirá crecer en nuestras ventas reales por la imagen y promoción que se dio en toda la Campaña.

La utilidad del año quedó en US\$41,246.82, un 172% más que el año anterior, incremento sustancial que nos traerá más solidez a nuestras operaciones para el año 2010.

En realidad los números tanto en gastos como en costos no se ven tan bien relacionados y se distorsionan por la venta de la vacuna como tal, pero en todo caso todos son favorables.

Nuestra intención y propósito para el año siguiente es consolidar la nueva posición que hemos adquirido en el campo pecuario a través de toda la cadena de distribución que existe. De igual manera seguir creciendo, de pronto no en las mismas proporciones, porque no sabemos si tendremos oportunidad en una nueva licitación, pero si en la demás línea de productos.

Para este año del 2010 mis recomendaciones están dirigidas a seguir fijando la imagen de nuestra compañía con la participación en eventos pecuarios del país y fortalecer nuestras relaciones con el Ministerio para poder seguir participando en las campañas por ellos adelantadas.





Algo importante que debemos tener en cuenta para este año, es el de mejorar y seleccionar el inventario de instrumental que manejamos, de igual manera ir cerrando la línea porque nos hemos visto algo llenos en esta línea con muchas referencias que se han venido quedando y no han rotado bien del todo y si nos podría afectar nuestro flujo de caja.

Es mi deseo y voluntad poder presentar en el año siguiente unos resultados iguales o mejores que los anteriores.

Atentamente,

GERMAN VILLAMIL
Gerente General

