



INFORME DE GERENCIA

Tengo a bien informar el siguiente informe sobre las operaciones del ejercicio de la empresa en el año 2014.

Me alegro poderle comunicar a la directiva que en el 2014 volvimos a participar con el gobierno en la campaña de la Erradicación de la Fiebre Aftosa, y también fuimos seleccionados para proveer la Vacuna bivalente de Fiebre Aftosa más Rabia, en la misma cantidad de dosis que el año anterior, 8'000.000 dosis de Fiebre Aftosa, y 850.000 dosis de la combinada; el precio por dosis se mantuvo igual que la del 2013.

Seguimos siendo un fuerte proveedor para el Estado a través de Agrocalidad, dónde nos ha ayudado a posicionar nuestra marca y que nos tengan en cuenta para otros insumos, más pequeños en volumen, pero que no dejan de ser interesantes para el giro del negocio.

Las ventas totales fueron de US\$4'177,675.34, se bajaron alrededor de un 5% que el año anterior, más que todo debido que Vecol no tuvo producción de la Vacuna Estomatitis, que nos ayuda facturar cerca de US\$150,000. Sin embargo la utilidad del ejercicio, estuvo en US\$45,451.51, que proporcionalmente fue mejor que la del año 2013.

La empresa estuvo conservadora en gastos operativos, acercándose a lo realizado el año anterior, hecho que es relevante desde el punto de vista que incrementamos una zona de visita comercial hacia el oriente, donde pensamos que tendremos resultados positivos el año que viene.

Algo que también que nos bajó algo en las ventas, fue la línea de instrumental veterinario por lo que ya no contamos con el proveedor de esto que cerró sus operaciones y ya no disponemos de más producto comercial, sin embargo aún nos queda un buen inventario que será algo difícil de vender ya que no tendremos reposición ni repuestos de los insumos.

Seguimos en conversaciones con el laboratorio Norbrook, para representarlos e iniciar operaciones el año entrante.

Recomiendo seguir manteniendo contacto con el Ministerio, y las entidades públicas, a través de las licitaciones que algunas provincias realizan a lo largo del año para productos veterinarios.



De igual manera, consolidar las negociaciones con Norbrook, para tener una línea más especializada que nos dará un perfil de proveedor especial.

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

Atentamente,

GERMAN VILLAMIL
Gerente General