



INFORME DE GESTIÓN 2009

Con razón se afirma que lo único permanente es el cambio. Se evidencia en todos los escenarios de la actividad humana, particularmente en el empresarial, en el que, por una u otra circunstancia, lo imprevisto termina imponiéndose. Esta insuperable realidad nos fuerza a actuar simultáneamente, con mesura y creatividad, imaginación y realismo, teniendo por soportes la responsabilidad personal y corporativa, que conduzcan a logros satisfactorios en lo individual y colectivo.

En VECOL, nuestra gesta empresarial es un compromiso que se renueva día a día. Quienes aquí laboramos procuramos actuar de tal manera que los resultados de hoy superen perceptiblemente los de ayer. La capacidad y lealtad laborales y profesionales constituyen las armas secretas de nuestro renaciente éxito. Anhelamos, y ese deseo nos inspira constantemente, cumplirle a nuestra Empresa, y con ella, a nuestro país.

Convencido de la importancia de la constancia en la actividad empresarial y de su entrañable relación con la pujanza que caracteriza nuestros nobles empeños, como Presidente de la Empresa Colombiana de Productos Veterinarios S.A. - VECOL S.A., a continuación, con orgullo, presento el Informe de Gestión del ejercicio 2009:

Aunque se trató de un año difícil, convulso e intrincado por las particulares características de la economía mundial, apenas emergente de una profunda recesión, y por la efervescente relación del país con sus acostumbrados aliados comerciales subregionales, la Empresa concluyó la vigencia con resultados positivos, alcanzando una cifra total de ventas de 61.401 millones de pesos y unas utilidades netas de 9.044 millones de pesos, que representan un crecimiento del 11,2% frente a los resultados obtenidos en el ejercicio anterior, apuntalando con ello, por un año más, una juiciosa gestión en



beneficio del agro colombiano. Estos resultados son consecuencia, fundamentalmente, de la prolífera colocación de biológicos en el mercado y de la política permanente de revisión de costos y gastos, que ha conducido a su optimización. Así pues, las cifras acumuladas de ventas y utilidades netas durante los últimos nueve años se acercan a los 374.938 y 46.505 millones de pesos respectivamente, que demuestran que la Empresa recorre, prudentemente, el sendero de la prosperidad sostenible.

En cuanto a la protección de nuestros signos distintivos, en desarrollo del proceso que en este sentido se adelanta en Colombia y otros diez países de Latinoamérica, se obtuvo el registro de las marcas VECOL en Panamá, México, Ecuador, Perú y Argentina, y AFTOGÁN en estos tres últimos. Para concluirlo, se espera obtener con prontitud los registros restantes en Bolivia, Brasil, Honduras, Uruguay y Venezuela, de acuerdo con las estimaciones del tiempo que puede tomar el trámite en cada uno de estos países. De igual manera, con la puesta en funcionamiento de un nuevo esquema de distribución en el Ecuador, se logró penetrar ese importante mercado con acciones contundentes, que se materializaron en una importante tarea de provisión, acompañamiento y asesoramiento a las autoridades sanitarias de ese país, en el marco del decidido esfuerzo que realizan para erradicar la fiebre aftosa de su hato ganadero.

La gestión contractual, ahora cobijada por las normas del derecho privado, según lo estableció la reforma al Estatuto de Contratación Pública, se gestionó de manera fluida, eficaz y transparente, permitiéndole a la Compañía desplegar sus actividades de forma ágil y dinámica, sin contratiempos mayores. Con esto, VECOL se afianzó en una posición en la que puede competir en condiciones de igualdad con las empresas privadas, en un mercado vertiginoso, cada vez más concurrido y agresivo.

La Auditoría Interna evaluó el sistema de control interno de la Compañía, análisis que arrojó una calificación general del orden del 90%, cumpliendo en forma efectiva con los objetivos de control establecidos por la Administración, situación que demuestra que se cuenta con adecuados controles que ayudan a minimizar o a eliminar



el impacto o la probabilidad de ocurrencia o materialización de los riesgos inherentes a nuestro negocio. Y en lo sucesivo, de acuerdo con los planteamientos modernos del auditaje corporativo, esta fundamental Dependencia analizará y verificará todos los eslabones de cada uno de los procesos, convirtiéndose en un verdadero ente vigilante, con funciones que produzcan resultados integrales.

Nuestro recurso humano, columna vertebral del quehacer colectivo, se continuó capacitando en las diversas disciplinas y habilidades académicas que conducen a formar personas trabajadoras, seguras de su papel en el gran marco organizacional y absolutamente comprometidas con el logro de los objetivos comunes. De igual manera, nuevamente sobresale el buen clima laboral, como resultado de la orientación constante, respetuosa y serena de la Administración.

VECOL, así mismo, dio estricto cumplimiento a las normas nacionales y supranacionales que gobiernan la propiedad intelectual y los derechos de autor, respetando en todos los casos los límites establecidos y los derechos de terceros, promoviendo, como ya se mencionó, el fortalecimiento de sus activos intangibles de propiedad industrial.

ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

PLANEACIÓN

El seguimiento al cumplimiento de las estrategias mediante indicadores de gestión ha logrado consolidar en los responsables de cada área el compromiso del trabajo mancomunado y del mejoramiento continuo para el logro de los objetivos propuestos.

En cuanto al plan de modernización de la Compañía, en el cual se han invertido, gracias a la comprensión y compromiso de nuestros accionistas, cerca de 40.000 millones de pesos, podemos destacar la



construcción de la nueva Planta de producción de Vacuna Triple y Vacuna contra el Complejo Reproductivo Bovino y la construcción de la nueva cava de almacenamiento de producto terminado, que permitirá dar mayor cobertura a la cadena de frío requerida por la Empresa. Igualmente, cabe resaltar que, en cumplimiento de las normas de carácter ambiental, se dio inicio a las obras requeridas para el manejo y tratamiento de aguas residuales y de residuos sólidos, consolidando la imagen de la Empresa como ejemplo por su nivel de cumplimiento de los principios fundamentales de la responsabilidad social empresarial.

En lo relacionado con la incorporación de nuevos productos al portafolio y del mejoramiento de procesos productivos, podemos citar las alianzas logradas con otras empresas así como con asesores externos, que redundaron en resultados muy positivos que permitieron afianzar la competitividad de la Compañía. Por igual, se sigue trabajando al interior de la Empresa en el desarrollo de varias vacunas y productos farmacéuticos que se espera estén disponibles para su comercialización durante la vigencia 2010.

En lo atinente a la implementación de la estrategia establecida por el Gobierno Nacional, como integrador del proyecto Gobierno en Línea - GEL, en la vigencia 2009 se trabajaron las fases de transacción (fase III) y transformación (fase IV), obteniendo un porcentaje de avance del 100% y 97%, respectivamente. Con esto, de acuerdo con la programación establecida, durante 2010 quedará culminado el proyecto en un 100%.

La actividad adelantada por el Departamento de Ingeniería y Gestión Ambiental continuó encausada a brindar el soporte necesario a las áreas productivas y de administración para el cumplimiento de los programas de producción, plan de modernización y recertificación en bioseguridad, buenas prácticas de manufactura e ISO:9001. Así mismo, se enfatizó en el cometido de seguir ajustando los consumos demandados por las distintas áreas, a través del programa de control presupuestal en servicios, sistemas de apoyo crítico y requisiciones, que generó importantes ahorros en costos.



Respecto al tema de bioseguridad, se dio mantenimiento general a la Planta de producción de vacuna contra la fiebre aftosa NSB-3A, fortaleciendo sus condiciones, esfuerzo que condujo a su recertificación en bioseguridad por dos años más.

Hasta marzo de 2009 se participó en la auditoría de la comisión rusa al Instituto Colombiano Agropecuario – ICA, que tenía como propósito la evaluación del estado sanitario del país, para la comercialización de carne. Se brindó un aporte importante en esta auditoría al presentar como garantía del control sanitario nuestro moderno complejo de fabricación de vacuna antiaftosa.

PRODUCCIÓN Y ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

En el 2009 se ratificó que la gran mayoría de los factores críticos en la producción y control de la vacuna contra la fiebre aftosa han sido efectivamente corregidos, a tal punto que es el primer año en la historia de la producción de esta vacuna que se utilizó una misma semilla de producción de virus O₁ Campos para todos los lotes fabricados y no más de dos semillas de virus A₂₄ Cruzeiro, lo que en cierta medida permite asegurar resultados consistentes y satisfactorios en las pruebas de potencia.

El 2010 recibe entonces un inventario de vacuna suficiente para suplir la demanda nacional e internacional, con creces. Loable logro, que nunca vimos en el pasado, que ahora alcanzamos con la convicción de que permanecerá en el futuro, ofreciendo tranquilidad y sostenibilidad, a tiempo que abre el camino para explotar nuestros modernos complejos productivos en la elaboración de otros biológicos, como, por ejemplo, las vacunas combinadas, tan anheladas en el mercado ganadero.

El 2009 se recordará como el año en el que Colombia obtuvo el reconocimiento internacional por parte de la Organización Mundial de Sanidad Animal - OIE, como país libre de fiebre aftosa con vacunación. Se necesitaron 59 años de lucha para lograr erradicar



esta enfermedad, en la que los ganaderos colombianos, FEDEGÁN, el ICA y VECOL han sido los principales protagonistas.

La fabricación de los diferentes productos biológicos se mantuvo dentro de los presupuestos programados y reajustados. El tema de mayor trascendencia en la producción de biológicos es el cambio tecnológico en la fabricación de la Vacuna Triple. En el mes de febrero de 2009 se inició un trabajo de asesoría con el Doctor Fabián Cairo, Director Técnico de BIOCHEMIQ S.A. de Argentina, quien hizo algunas recomendaciones técnicas acerca de nuestro proceso productivo, que condujeron a la realización de cambios que fueron escalados e implementados, mejorando los rendimientos de biomasa y toxina.

Con base en estos resultados obtenidos en el primer trimestre de 2009, se tomó la decisión de readecuar la vieja Planta de producción de virus de fiebre aftosa para la producción de Vacuna Triple y habilitar las áreas y equipos de la existente Planta de producción de esa vacuna para la fabricación, en el 2010, de las nuevas vacunas de Complejo Reproductivo Bovino y Leptospira Bovina.

En cuanto a la producción de farmacéuticos, se atendieron los requerimientos de la Gerencia Comercial para cumplir con el presupuesto pactado de producción y ventas. Respecto a la capacidad instalada de esta Planta, durante el 2010 se dará mayor ocupación al complejo, al ir incorporando en el programa de producción 6 nuevos productos líquidos inyectables.

Durante la vigencia, la gestión del Departamento de I&D enfrentó varios desafíos para poder cumplir con los objetivos del Plan Estratégico (2008-2011), en su gesta por ampliar el portafolio de productos biológicos y farmacéuticos y, consecuentemente, contribuir a la optimización de la capacidad instalada de la Planta. Evidencia de esta afirmación es que durante el año se desarrollaron y fabricaron las vacunas aviares Newcastle liofilizada, Bronquitis liofilizada, Bronquitis + Newcastle liofilizada y Newcastle oleosa inactivada. Así mismo, están en proceso de desarrollo las vacunas combinadas con virus EDS. Otros productos biológicos que se espera entren a formar parte



del portafolio en el transcurso del año 2010 son las Vacunas contra Neospora y el Complejo Reproductivo Bovino.

Otras actividades desarrolladas en el Departamento de I&D para contribuir a la reducción de costos de producción consistieron en la reformulación de algunos productos farmacéuticos. Se trabajó en el diseño y reformulación de productos tales como Ivermectina 1%, Doragán e Ivermectina 3,15%. Estos cambios se harán efectivos a partir de los primeros lotes de producción que se fabriquen en el 2010.

A finales del 2009 se recibió y se puso en marcha la técnica de Elisa para la cuantificación de la glicoproteína del virus rábico por la tecnología de anticuerpos monoclonales, desarrollada en el CEVAN-CONICET de Argentina, bajo la dirección del Doctor José la Torre. Esta metodología permitirá optimizar y controlar el proceso productivo de este virus y, consecuentemente, permitirá una formulación consistente de esta vacuna.

Con el apoyo de la Dirección Científica, se elaboraron cerca de 19 dossiers de productos nuevos con su respectivo proyecto de rotulado. Así mismo, fueron expedidas por el ICA 12 licencias de venta, de las cuales 3 corresponden a productos farmacéuticos y 9 a productos biológicos, entre los que se destacan las Vacunas contra el Complejo Reproductivo Bovino, Bacterina Leptospira Bovina, Oleosota, Triple Aviar, NewCastle + Bronquitis, Viruela Aviar, NewCastle La Sota, Marek-Gumboro y Marek HVT-Rispens. Y, con el mismo empeño, en el tema de licencias de venta en el exterior, en países como Perú, Panamá y Guatemala se trabajó en diferentes expedientes de productos biológicos y farmacéuticos para solicitud de registro.

Durante el año 2009 se realizó el control de calidad a 15 lotes de AFTOGÁN, de los cuales, a enero de 2010, 12 fueron liberados por el ICA, situación que genera un inventario, como ya se dijo, que rebosa cualquier expectativa, dejándonos en capacidad de atender con tranquilidad los diferentes compromisos internos y externos. Los resultados en las pruebas de potencia ELISA CFL/EPP fueron consistentes, con un alto promedio, que garantiza al ganadero estar aplicando un producto de la más alta calidad que pueda encontrarse



en el mercado. Igualmente se realizó el control a 1 lote de Aftogán + Rabia, que se liberó con el resultado satisfactorio más alto hasta ahora obtenido.

Finalmente, con dedicación y notable esfuerzo se ha seguido trabajando para mantener y mejorar el sistema de gestión de calidad (SGC). Es así que en el mes de diciembre se recibieron la primera visita de seguimiento de recertificación en la norma ISO 9001:2000, por parte de BVQi, en donde no se evidenciaron falencias, y la auditoría de recertificación en BPM por parte del ICA, en la cual fueron encontradas algunas no conformidades, que serán cerradas oportunamente por el personal involucrado.

GESTIÓN COMERCIAL

El año 2009 tuvo un matiz complejo para la industria veterinaria colombiana, por la influencia de varios factores, entre los que es plausible señalar: i) la recesión económica mundial, que, a pesar de no golpear fuertemente la economía colombiana, dificultó la inversión en el sector; ii) el cierre de facto del mercado venezolano, tanto para la carne como para la leche, que puso en crisis al sector ganadero, con la consecuente caída de los precios y sobresaturación de inventarios; iii) la fuerte sequía causada por el fenómeno del niño en el segundo semestre; y iv) el floreciente contrabando y la rampante falsificación de productos farmacéuticos.

Pese a todas estas circunstancias adversas, VECOL cumplió su presupuesto y presentó un crecimiento en ventas del 8,78%, alcanzando una cifra record de 61.401 millones de pesos, que la ubica, en 2009, como líder en el mercado veterinario, con una participación del 10,4%.

Las ventas de Aftogán crecieron en un 8,3%, alcanzando los 29.080 millones de pesos, con un crecimiento en dosis de 2.219.290 sobre el año anterior, resultado que, en gran medida, obedece a la excelente campaña de vacunación que realizó FEDEGÁN durante el año y el



oportuno suministro del biológico en cantidad y calidad ofrecido por VECOL en cada uno de los ciclos de vacunación.

Una de las Líneas de mayor crecimiento fue la de biológicos, con un 13,9%. A este crecimiento contribuyeron las mayores ventas de Vacuna Triple, Cepa 19, Rayovacuna y Vacuna contra la peste porcina, biológicos que fortalecen la inmunidad y el estado sanitario de la ganadería colombiana, encausando al ganadero hacia el paso del modelo de medicina curativa al de una preventiva.

La Línea de productos farmacéuticos presentó un decrecimiento del 4,8%, fiel reflejo de la difícil situación que se viene presentando en este segmento de la industria veterinaria por los graves problemas que se están presentando con la falsificación y el contrabando de este tipo productos. Lógicamente, también incide en este decrecimiento la ya mencionada transición que se está dando hacia la medicina preventiva, con la mayor utilización de biológicos que permiten un mejor estado sanitario.

La Línea agrícola fue la de mayor crecimiento, con un 24,7%, alcanzando una cifra en ventas de 13.356 millones de pesos. Cabe destacar el crecimiento en los segmentos de fungicidas, con los productos Propineb 101%, Carbendazim 63%, Difenopropiconazol 55% y Mancoceb + Cymoxanil 50%. En el segmento de insecticidas, el mayor crecimiento lo presentó el Imidacloprid, con un 61%. El cultivo del arroz continuó siendo nuestro principal mercado, seguido por el maíz, hortalizas, papa y algodón.

Y, por igual, es importante destacar que durante el año el Departamento Técnico de la Línea agrícola logró obtener la certificación de todos nuestros productos bajo la norma andina, meta que nos propusimos alcanzar para reunir todos los requisitos establecidos en las nuevas reglamentaciones para la comercialización de estos productos.

En el 2009 se introdujeron 2 nuevos productos al portafolio de la Línea agrícola: el Clomazone VECOL 480 EC y el Lufenuron VECOL 50 EC,



un herbicida para el cultivo del arroz y un insecticida para el algodón, respectivamente.

Clomazone VECOL 480 EC alcanzó ventas por 523 millones de pesos y, en el caso del Lufenuron VECOL 50 EC, las ventas ascendieron a 292 millones de pesos.

La Línea avícola presentó ventas por 2.478 millones de pesos, dentro del esquema de fortalecimiento de nuestro proceso de comercialización con la inclusión de productos de manufactura propia, como es el caso de las vacunas contra la Pasteurella, Coriza, New Castle y Bronquitis.

El Departamento Técnico de la Línea veterinaria atendió un total de 69 quejas y reclamos en todo el país, relacionados en su mayoría con la presentación de reacciones anafilácticas después de la vacunación, debido a fallas y descuidos en el proceso de aplicación de los productos.

Se dictaron 64 charlas de capacitación en diferentes regiones del país a productores, médicos veterinarios, vacunadores de la campaña, estudiantes y vendedores de mostrador.

Se realizaron 47 trabajos de campo, destacándose los relacionados con los nuevos productos a comercializarse, como la vacuna Sarcocystina, el dispositivo intrauterino, Oregán D y Vecolfos NF.

Se visitaron 167 predios en todo el territorio nacional, para tomar muestras por problemas reproductivos y necropsias por muertes de animales debido a la desatención de reacciones anafilácticas y/o inadecuado uso de los medicamentos.

A pesar de que nuestras exportaciones tuvieron un duro golpe con el cierre del mercado venezolano, esta caída se compensó con un significativo incremento en ventas en Ecuador, mercado en el que logramos una cifra de 5.585 millones de pesos facturados. También se incrementaron las ventas en Panamá y Guatemala y se hicieron las



gestiones pertinentes para abrir mercados en el Salvador, Costa Rica y República Dominicana.

En la búsqueda de otros mercados, empieza a abrirse la posibilidad de ingreso en Asia, específicamente en Paquistán, donde se ha detectado un valioso interés en nuestra vacuna contra la fiebre aftosa y otros biológicos.

La gestión de mercadeo en el año se enfocó en campañas específicas dirigidas al canal distribuidor y al cliente ganadero, fortaleciendo la penetración, la cobertura y la fidelización de nuestro portafolio de productos en sus diferentes Líneas.

Es importante destacar que en este año se hizo el lanzamiento oficial de la Línea de mascotas, compuesta por un portafolio de cuatro vacunas: Parvo, Parvo + Corona, Pentavalente y Rabicán, para el esquema de vacunación básico, y dos antiparasitarios, uno interno y otro externo de última generación, Ivercán y Pulcán. Esta actividad se apoyó en promociones especiales por introducción y muestreo selectivo, direccionado a clínicas de pequeños animales, fichas técnicas, reuniones con médicos veterinarios especializados, presencia masiva en los principales eventos de la Asociación Club Canino Colombiano - ACCC, pautas en medios escritos especializados del sector, en paralelo soportadas con avisos de prensa en los especiales del periódico El Tiempo, en su sección de Tierras y Ganados.

En el marco de la Feria Nacional Cebú en Girardot se lanzó oficialmente el nuevo producto farmacéutico de la Línea de Ganadería Vecolfos NF + Yodo, solución inyectable coadyuvante para el tratamiento de las afecciones de la reproducción en grandes animales y mascotas, mediante la entrega de muestras médicas y material de merchandising y la realización de promociones de introducción.

Al igual que en años anteriores, continuamos fortaleciendo y estrechando aún más las alianzas con diferentes entidades gremiales y comerciales. Para la Federación Colombiana de Ganaderos - FEDEGÁN, durante los ciclos de vacunación brindamos apoyo con



charlas técnicas y dotación de overoles para los vacunadores a nivel nacional; con ALMAGÁN, incrementamos nuestra dinámica presencial en su tienda virtual y, en el caso de TECNIGÁN, a través de sus giras ganaderas a nivel regional, nacional e internacional, VECOL patrocinó e hizo presencia de marca en las distintas fincas y áreas visitadas. También continuamos apoyando y acompañando a la Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú – ASOCEBÚ en sus diferentes eventos y actividades, a la Asociación Nacional de Criadores de Caballos de Paso y Fomento Equino – ASDEPASO, a la Asociación Colombiana de Porcicultores – ASOPORCICULTORES, la Federación Nacional de Avicultores - FENAVI y, por supuesto, a la Asociación Club Canino Colombiano – ACCC.

Y, para concluir, VECOL se destacó por su presencia en las principales ferias y eventos a nivel nacional e internacional, en las que expuso integralmente todas sus Líneas de productos y servicios, y en reuniones especializadas, como la ordinaria de la Comisión Sudamericana para la Lucha Contra la Fiebre Aftosa, que se realizó en la ciudad de Cartagena, y en la Conferencia Mundial OIE – FAO para el Control de la Fiebre Aftosa, ocurrida en Asunción (Paraguay), permitiéndonos afianzar la marca en la región como líder en producción de biológicos veterinarios. Además, claro está, hicimos presencia masiva en AGROEXPO 2009, con un atractivo y muy concurrido stand, destacándonos con actividades directas hacia los ganaderos, porcicultores, caballistas, avicultores y agricultores.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

En la vigencia 2009 VECOL alcanzó un crecimiento del 8,78% en sus ingresos en relación con lo registrado en el periodo de 2008, al pasar de 56.447 millones de pesos a 61.401 millones de pesos, esfuerzo notable si se consideran las dificultades comerciales con Venezuela y la apenas agonizante recesión económica global.

La utilidad bruta alcanzó la suma de 33.679 millones de pesos, logrando un margen bruto del 54,8%, que obedece al crecimiento en



ventas y a los menores costos de materias primas e insumos para nuestra producción, por el efecto de la revaluación y la óptima gestión en las diferentes negociaciones con nuestros proveedores.

La utilidad operacional se situó en 15.857 millones de pesos, presentando un pequeño decrecimiento del 2% con relación al 2008, situación que se presentó por la amortización de los costos y gastos de adecuaciones en las Plantas productivas.

En otros ingresos se debe destacar el adecuado manejo del patrimonio autónomo para atender el fondo pensional, cuyos rendimientos fueron en promedio del 13%, tasa apreciable si se considera la baja en los intereses de captación de recursos del sector financiero.

En otros egresos se disminuyeron los costos financieros en 1.300 millones de pesos lo que represento un 46% con relación al 2008, debido a la política de reducción de endeudamiento financiero. El saldo de estos créditos, al cierre del 31 de diciembre de 2009, alcanza la suma de 7.532 millones de pesos, cifra que contrasta abruptamente con los 24.369 millones de pesos que se adeudaban al sector financiero en el inicio del ejercicio.

La utilidad neta del ejercicio alcanzó los 9.044 millones de pesos, creciendo en un 11,2% con respecto a la de la vigencia 2008, que fue de 8.134 millones de pesos, reflejando un resultado bastante positivo en el periodo, si consideramos que se pagaron los diferentes costos y gastos financieros por la amortización de la mayoría de los créditos generados por el endeudamiento para atender las inversiones cercanas a los 40.000 millones en el plan de modernización de las Plantas productivas y el capital de trabajo que fue requerido en el periodo.

El patrimonio creció en un 11,27%, al pasar de 96.198 millones de pesos en el año 2008 a 107.037 millones de pesos en el 2009, incremento generado por la capitalización de las utilidades del periodo anterior y los resultados del ejercicio concluido.



En cuanto a la carga tributaria, VECOL ha logrado beneficios y deducciones muy importantes. En los últimos años se han alcanzado por este concepto cifras cercanas a los 6.000 millones de pesos, como consecuencia de las inversiones en activos reales productivos y la protección del medio ambiente.

En el año 2009 se desarrollaron iniciativas que consolidaron la presentación de la información financiera con reportes más técnicos y oportunos. En efecto, con ingentes esfuerzos, el Departamento Financiero obtuvo tangibles logros en análisis contables, fiscales y tributarios, que proyectaron esta labor hacia una contabilidad de gestión, e implementó exitosamente, de la mano del Departamento de Informática, el sistema “Gauss” para la captura de información y generación de informes de rentabilidad por zona, Línea y producto, herramienta con la que ha sido posible determinar el impacto de las inversiones en los márgenes de rentabilidad de los productos y establecer, mediante escenarios, los periodos probables de recuperación de la inversión.

Así mismo, se dio respuesta oportuna a los requerimientos de información tributaria de la DIAN, entidad con la que, a la fecha, la Compañía no tiene pasivos pendientes y están en firme las declaraciones de renta presentadas hasta el año gravable 2006.

En cuanto a la administración del recurso humano, se adelantaron las actividades necesarias para proveer y conservar en la organización la idoneidad requerida para alcanzar los objetivos corporativos, adelantando capacitaciones y diferentes tareas en todas las áreas, dando cumplimiento a la normatividad legal y extralegal en materia laboral, pensional, tributaria y de riesgos profesionales. Y, con el mismo propósito, durante el año 2009, atendiendo las directrices impartidas por la Junta Directiva de la Empresa y con base en los resultados de un minucioso estudio realizado con la asesoría de la firma consultora HC-HUMAN CAPITAL, se revisaron y definieron los indicadores de gestión para evaluar el aporte de cada uno de los procesos a los resultados totales de la Organización y se ajustaron los parámetros para implementar el Sistema de Remuneración Variable Estratégico, diseñado con la finalidad exclusiva de promover la



productividad, para reconocer a los trabajadores, mediante un incentivo no salarial, su contribución real a los resultados de la Compañía.

Y, finalmente, debo destacar la transparencia con que se administraron los recursos, que permitió que la Contraloría General de la República feneciera todas las cuentas de los Estados Financieros hasta la vigencia 2008, cumpliéndose, igualmente, con el plan de mejoramiento suscrito.

Estos son pues los resultados de la vigencia pasada, que hoy entrego satisfecho y orgulloso, pues, si bien apenas rayan los anhelos de un equipo humano juicioso, inquieto e inconforme, reflejan claramente el arduo trabajo de todos aquellos que consagramos nuestros días al desarrollo del agro colombiano. Y, en fin, son resultados objetivamente positivos y un fuerte aliciente para seguir adelante, transformándonos en lo productivo, según nos lo hemos propuesto en el marco de nuestra renovada misión corporativa, ilustremente liderada por una Junta Directiva en la que coexisten, ejemplarmente, el esfuerzo público y privado, orientando nuestro destino, siempre y sin cansar, con la voluntad de acertar y progresar sostenidamente. Esta, señores accionistas, es nuestra bandera.

Gracias.

ELÍAS BORRERO SOLANO

Presidente