

INFORME DE GESTIÓN 2005

Al culminar la vigencia 2005 y consolidar cinco años de buenos resultados para la Empresa Colombiana de Productos Veterinarios S.A. - Vecol S.A., en mi condición de Presidente y bajo la orientación de la Junta Directiva, tengo el agrado de presentar a ustedes el Informe de Gestión correspondiente al ejercicio.

El buen comportamiento de la economía colombiana, durante el año 2005, permite ser optimistas para el período que hoy avanza; en efecto, el crecimiento económico sobrepasó el 5.5%, la inflación se situó en el 4.85% y el desempleo descendió al 10.2%.

En lo que a Vecol S.A. se refiere, la viabilidad de la empresa y su sostenibilidad futura se han constituido en un reto y un compromiso con el gobierno nacional y con el país entero, dada la condición de sociedad de economía mixta, con una amplia participación del Estado en su capital social.

Han sido muchos los cambios que han operado en Vecol. Gracias a un redireccionamiento en las políticas administrativas y a la colaboración de un equipo de trabajo comprometido con los objetivos de la compañía, se ha logrado su recuperación, hasta transformarla en un ente **dinámico, eficiente y altamente competitivo**.

Una retrospectiva general de este período, permite recordar que en el año 2000, se alcanzó un volumen de ventas de \$14.394 millones de pesos y pérdidas de \$1.748 millones de pesos. Es de advertir, que a partir de esa época, el aumento en las ventas y utilidades fue notable. En el año 2001, obtuvo un volumen de ventas de \$26.129 millones y utilidades netas de \$3.106 millones de pesos, y para la vigencia que terminó, las ventas se situaron en \$38.348 millones de pesos y las utilidades netas ascendieron a \$7.098 millones de pesos.

De esta manera, en el quinquenio aludido, se obtuvo un acumulado en ventas por \$160.643 millones de pesos y utilidades netas de \$18.715 millones de pesos, cifras altamente significativas, que permiten afirmar que evidentemente la empresa dio un paso importante hacia su consolidación económica.

De conformidad con las exigencias del ICA, los objetivos trazados por la administración y las utilidades acumuladas, los proyectos de inversión se orientaron, de una parte, con el propósito de llevar a la empresa a una posición de liderazgo, en aspectos de BPMs y bioseguridad y, de otra, a la modernización tecnológica, reposición de equipos, ensanche y adecuación de instalaciones, diversificación de la producción y ampliación de mercados.

En tal sentido, se puso en ejecución el plan de modernización del laboratorio, incluyendo la construcción de la nueva planta de productos farmacéuticos de líquidos inyectables y la central de pesaje, que desde finales de 2004 se encuentra certificada por el ICA en Buenas Prácticas de Manufactura –BPMs y en la vigencia que termina, obtuvo la certificación ISO 9001:2000, como reconocimiento a la gestión de calidad.

Complementariamente, en junio de 2005, se inició la construcción de la nueva planta de producción de vacuna contra la fiebre aftosa, que cumpliendo con la normatividad de las BPMs y Bioseguridad exigidas por el ente regulatorio de la salud animal, con una inversión cercana a los \$17.300 millones de pesos, estará terminada y validada hacia el próximo mes de abril de 2006, para constituirse en la planta biosegura más moderna de América Latina.

El diseño estuvo a cargo de la firma Lloreda Pineda & Cia. Ltda., bajo la asesoría del ICA y de consultores de Panaftosa, y la construcción está siendo adelantada por el Consorcio C&B, con la interventoría del también Consorcio Nueva Alianza Vecol. Paralelamente, se está adecuando el área libre, destinada a los medios y células para la producción del biológico.

Para acometer el proyecto mencionado, que conllevaba el cierre de la planta, se incrementó la producción, para obtener inventarios suficientes que abastecieran los dos ciclos de vacunación contra la

fiebre aftosa en el año 2005 y el primero del 2006, en cumplimiento de compromisos previamente adquiridos con el ICA y Fedegan – FNG, para atender con prioridad la “Campaña Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa en Colombia”.

Es de resaltar la confianza y credibilidad de las diferentes entidades bancarias y crediticias en el modelo de gestión de Vecol, sus resultados financieros y el excelente manejo y cumplimiento de las obligaciones, que le han permitido desarrollar el proyecto de modernización sin sobresaltos.

En concordancia con el plan estratégico de la compañía, la administración elaboró las proyecciones de ventas y crecimiento comercial correspondientes al lapso comprendido entre los años 2005 a 2015, tomando en consideración aspectos básicos del entorno competitivo y de sus líneas de negocio, que vislumbra para Vecol un horizonte claro en el corto, mediano y largo plazo.

En lo relacionado con el portafolio de la nueva línea de agroquímicos, con la finalidad de mantener un crecimiento constante, se adelantó el registro de 17 productos de la línea agrícola con licencia de venta, que estarán en el mercado para el primer trimestre de 2006, entre los que se encuentran herbicidas, fungicidas e insecticidas.

Durante el ejercicio que culminó, se incrementaron las exportaciones, hasta llegar a un 24% sobre el total de ventas de la Compañía, como resultado de la comercialización de aproximadamente 15.100.000 dosis de la vacuna contra la fiebre aftosa con Uruguay, Perú y Venezuela y de las líneas biológicas y farmacéuticas, que, en conjunto, reportaron ingresos cercanos a los US\$4 millones de dólares.

Este crecimiento se logró, gracias a los esfuerzos realizados por la Empresa para colocar los mayores volúmenes de producción al trazar un plan de contingencia para colocar los excedentes, tanto al interior como al exterior del país.

Con el acuerdo mutuo de los trabajadores sindicalizados y no sindicalizados, la empresa, en desarrollo de las políticas de estímulo al recurso humano y garantías internas, firmó la Convención y el Pacto Colectivo de Trabajo que definieron la situación laboral por tres años, hasta el 2007, logrando con ello, el mejor clima y estabilidad en las relaciones laborales.

En relación con el desarrollo del personal, la empresa ha venido efectuando actividades de formación y capacitación a sus empleados, de conformidad con las necesidades específicas y el cumplimiento de las normas de calidad ISO 9001:2000, BPMs, Bioseguridad y Seguridad Industrial, entre otros. Así mismo, se dio cumplimiento a los programas de salud ocupacional con el propósito de mantener condiciones de trabajo satisfactorias a los empleados.

El cálculo actuarial para el fondo de pensiones, constituido con la Fiduciaria Skandia S.A., proyectado a 31 de diciembre de 2005 por \$11.703 millones de pesos, se capitalizó, hasta alcanzar la cantidad de \$11.154 millones de pesos al cierre de la vigencia, diferencia que será cubierta en su totalidad en el año 2006, asegurando así, el futuro pensional de los trabajadores de la Compañía.

En la gestión de suministros, se lograron ahorros importantes en las negociaciones para la consecución de las mejores propuestas de calidad y precios de los diferentes materiales e insumos para la producción.

A través de la Secretaría General, se ejerció la función de coordinación entre Presidencia y las distintas áreas, velando por el cumplimiento de las normas jurídicas y buscando claridad y transparencia en las relaciones internas y en los procesos de contratación de la compañía.

En busca del mejoramiento continuo de la empresa, en concertación con la Contraloría General de la República y en coordinación con la Auditoría Interna, se fomentó de manera permanente la política de autocontrol de los funcionarios, para que en forma individual se contribuya al logro de los objetivos propuestos en las respectivas áreas.

Es preciso destacar que, bajo la iniciativa del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, fue aprobada por el Congreso de la República la Ley 925 de 30 de diciembre de 2004, que introduce importantes cambios en la estructura de Vecol y le brinda la oportunidad de una mayor participación accionaria del sector privado en su capital social, con miras a continuar el proceso de modernización y consolidación, que le permitan enfrentar exitosamente el proceso de globalización. Complementariamente, la Asamblea General de Accionistas, aprobó los nuevos estatutos, con la finalidad de ponerla a tono con el nuevo marco legal y los requerimientos actuales de la Compañía.

En lo referente a propiedad industrial y derechos de autor, Vecol dio cabal y estricto cumplimiento a la Ley 603 de 2000.

ACTIVIDADES ESPECIFICAS

Producción y Manufactura.

Las actividades se orientaron prioritariamente a producir la vacuna contra la fiebre aftosa libre de reactividad a las proteínas no capsidales, PNC., en cumplimiento de las normas de producción del biológico determinadas por el ICA.

Como resultado de esta acción, se produjo, entre enero y abril de la vigencia, un total de 29 millones de dosis de Aftogán 2ml y 1.200.000 dosis de Aftogán + Rabia, puntualizando que la totalidad de los lotes de la vacuna fueron aprobados por el ICA y que del volumen producido, 25.500.000 dosis, incluían el nuevo tratamiento para la certificación de libres de reactividad a las proteínas no capsidales, requerido en su momento, por las nuevas normativas sobre la materia.

En cuanto a los otros biológicos, se produjeron las vacunas necesarias para atender los compromisos de las campañas sanitarias nacionales y el abastecimiento de las necesidades de los

países vecinos, dando cumplimiento a lo presupuestado por el área comercial y resaltando el incremento en la venta de la vacuna antirrábica.

Durante la vigencia, se adquirieron equipos, entre los que podemos destacar un liofilizador, una máquina envasadora para viales y la adecuación de las instalaciones físicas para lograr el mejoramiento de las áreas productivas, ampliando notoriamente la capacidad instalada, circunstancia que nos permitirá reducir los costos de producción de las vacunas liofilizadas y la modernización de las operaciones.

El Departamento de Productos Farmacéuticos, atendió las necesidades del área comercial para abastecer el mercado en toda su línea, posicionando 10 nuevos productos que incrementaron el portafolio, durante el período.

Investigación y Desarrollo.

En la gestión de investigación se continuó trabajando en el desarrollo que permita la solución técnica de comportamiento en la producción de la vacuna Triple, realizando las pruebas de campo para probar su eficacia y calidad. Así mismo, inició la fabricación de un lote piloto de la vacuna triple oleosa, con la producción de antígenos a escala industrial, que estará disponible hacia finales del primer semestre de 2006.

En el campo relacionado con la vacuna contra la fiebre aftosa, se realizaron trabajos tendientes al mejoramiento del producto, dosificación de antígenos y rendimiento de las formulaciones, para lograr una mayor productividad y eficiencia en la elaboración.

En el proyecto de Formulaciones Farmacéuticas, se revisó la composición de productos en busca de alternativas de formulación, reducción de costos de producción y corrección de problemas de estabilidad de compuestos, como: Hemovec, Vitavecol, Piregán, Calmadex y Garravecol.

En el proyecto de Bacillus Thuringiensis, se trabajó en el escalamiento de las condiciones de producción del bioinsecticida,

definiendo algunas constantes del proceso productivo y realizando las pruebas para estabilizar su formulación.

Aseguramiento de Calidad.

Con el lleno de los requerimientos técnicos, participó efectivamente en la construcción del nuevo laboratorio de control físico-químico, que a partir del 2006, dará cumplimiento al programa de estabildades y tiempos reales de todos los productos farmacéuticos fabricados y comercializados por Vecol, tomando como punto de partida los criterios y recomendaciones del ICA.

Se atendieron oportunamente las diferentes quejas y reclamos de los clientes, con el apoyo de los profesionales de campo, asumiendo los correctivos pertinentes.

Gestión Comercial.

Desde el año 2004, se había diseñado y ejecutado un cuidadoso plan de producción y almacenamiento de existencias con el fin de garantizar durante el 2005 y parte del 2006 el biológico requerido para la campaña contra la fiebre aftosa en Colombia; por tal motivo, al iniciar el 2005, el inventario aprobado por el ICA era de 31 millones de dosis más las que se produjeron entre enero y el 17 de mayo del

mismo año, teniendo en cuenta el cierre de la planta de producción.

Al respecto, el ICA, a principios de enero del 2005 había emitido una resolución que incluía un nuevo control a la vacuna contra la aftosa para la detección de proteínas no capsidales. Después de varias reuniones y discusiones conjuntas con FEDEGAN, ICA y Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, se acordó la utilización parcial de éste biológico, en zonas ya certificadas como libres de aftosa con vacunación. Lo anterior, trajo como consecuencia, que dejáramos de colocar en el mercado 7 millones de dosis durante el primer ciclo de vacunación nacional, que fueron destinados a los mercados externos en los que no opera la restricción de las vacunas con proteínas no capsidales.

Complementariamente, se realizaron los ajustes en el proceso de producción, para garantizar la fabricación del biológico en cumplimiento de los requerimientos del ente regulatorio.

Ante esta situación, se definió como estrategia comercializar parte de esta vacuna en el exterior, cubrir el déficit de colocación en la campaña nacional y reorientar la producción para fabricar el biológico en cumplimiento de los requerimientos del ente regulatorio.

La línea de otros biológicos creció un 32.9%, con respecto al 2004, al pasar de vender \$5.313 millones de pesos a \$7.060 millones en el 2005. Se debe destacar el crecimiento individual de algunos productos como la vacuna antirrábica, gracias a la excelente campaña de vacunación que se viene realizando conjuntamente con el Ministerio de Protección Social y las Secretarías de Salud Departamentales; el Colervec, por el apoyo dado a la campaña de erradicación dirigida por el Fondo Nacional de la Porcicultura y la Encefalitis Equina, por el incremento en las exportaciones a Venezuela.

La línea de biológicos para la avicultura tuvo un excelente comportamiento en ventas, al presentar un incremento del 27.6% con respecto al año anterior, pasando de \$3.316 millones en el 2004 a \$4.231 millones en el 2005, resultado que refleja su buen posicionamiento comercial.

La entrada de nuevos productos como el Oregán, Iverquinos, Hierro Dextran e Ivercan, al portafolio de farmacéuticos, permitieron alcanzar un crecimiento del 12.3% en las ventas con respecto al año anterior, llegando a la cifra de \$8.023 millones de pesos, en esta vigencia.

Respondiendo al clamor generalizado de los agricultores del país, por los altos costos de los insumos empleados en su actividad, Vecol incluyó en su portafolio la línea de agroquímicos genéricos con productos de excelente calidad a precios razonables.

Las exportaciones pasaron de \$5.214 millones de pesos del año 2004 a \$9.138 millones de pesos en el ejercicio que concluye.

Complementariamente, participó activamente en la capacitación de los usuarios, productores, profesionales del ramo y vacunadores, en las etapas de preciclo y se dictaron más de 39 charlas y cursos de capacitación, en todo el territorio nacional.

Realizó trabajos de campo con los productos: Ivermectina 3.15%, Oregán D, Estomatitis, Vitavecol y Control Biológico de Garrapatas.

Se colaboró en el diagnóstico y control de 69 predios con problemas reproductivos y en la emisión de boletines técnicos y material didáctico, para que los profesionales de Vecol continúen prestando una adecuada capacitación a los usuarios.

La gestión en mercadeo, para el año de 2005, se enfocó en diferentes frentes, tales como el lanzamiento y posicionamiento de los nuevos productos farmacéuticos, alianzas estratégicas con asociaciones ganaderas y equinas y presencia en ferias y eventos del sector.

Gestión financiera.

En este período, Vecol alcanzó un crecimiento del 8.9% en sus ingresos, con respecto a lo obtenido en el 2004.

El margen bruto de la Compañía mejoró en relación al año anterior, situándose en un 52.5%, originado por el crecimiento en ventas, principalmente al aumento en exportaciones, que gracias a los buenos precios de la vacuna antiaftosa y a los menores costos en las materias primas e insumos, se mitigó el efecto revaloracionista.

La utilidad bruta se ubicó en \$20.146 millones de pesos, observándose un incremento del 11%, respecto a la reflejada en el 2004 que fue de \$18.144 millones de pesos. La rentabilidad operacional se situó en \$7.252 millones de pesos, presentando un incremento del 25.9% con relación al año anterior, originada por la política política de racionalización de los gastos de la Compañía.

Tal como se dijo en su oportunidad, la utilidad neta alcanzó los \$7.098 millones de pesos, que representa un incremento significativo si tomamos en consideración la obtenida en el 2004,

que fue de \$3.624 millones de pesos. Este excelente resultado se logró gracias a varios factores: incremento en ventas, los buenos precios de colocación de la vacuna antiaftosa en el exterior, el control y reducción de gastos y costos, el ajuste al cálculo actuarial por mayor reserva en el periodo anterior y el beneficio tributario del 30%, obtenido en el impuesto de renta por las inversiones realizadas en activos reales productivos.

A pesar de las inversiones para adecuación a BPMs, Bioseguridad en nuestros laboratorios e incremento de capital de trabajo para disponer del inventario suficiente de vacuna antiaftosa para los dos ciclos de vacunación del 2005 y el primero de 2006, el nivel de endeudamiento se ubicó en el 25%, permitiéndonos tener una estructura financiera acorde con las necesidades internas.

Señores accionistas: éstos resultados son el fruto de un trabajo solidario y permanente, obtenidos gracias a la colaboración del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, del ICA, de Fedegan –FNG, del Fondo Nacional de la Porcicultura, de la Junta Directiva y, por supuesto, de nuestro recurso humano, comprometido con las políticas económicas y sociales que el país reclama y las metas organizacionales propuestas, que, en conjunto, han permitido la consolidación de una empresa moderna y eficiente, con una proyección estratégica definida, que se viene convirtiendo en orgullo de los colombianos.

Muchas gracias,

ELIAS BARRERO SOLANO
Presidente