

INFORME DE GESTIÓN 2007

El 2007 dejó un buen balance en materia económica para el país, al presentarse un crecimiento superior al 7%. Todos los indicadores económicos crecieron: el consumo, la inversión, las exportaciones, las importaciones y el crédito. Sin embargo, el impulso de la economía puso en constante alerta a las autoridades monetarias, que en varias oportunidades debieron ajustar los intereses para moderar el aumento global. Pese a este comportamiento, la inflación llegó al 5.69%, muy por encima del rango proyectado, que se calculaba entre el 3.5% y 4.5%.

La otra variable importante fue la tasa de cambio, que cerró alrededor de los 2.014 pesos, circunstancia que conllevó a una revaluación cercana al 10% frente a la tasa de 2006, que fue de 2.238 pesos.

Bajo el dinámico escenario de la economía colombiana, en mi condición de Presidente de la Empresa Colombiana de Productos Veterinarios S.A. VECOL S.A., a continuación presento con satisfacción el Informe de Gestión del ejercicio concluido:

Al cierre de la vigencia 2007, se consolidaron siete años de buenos resultados para la Empresa Colombiana de Productos Veterinarios S.A.- VECOL S.A. En efecto, durante el año la Empresa alcanzó un volumen de ventas de 55.421 millones de pesos y utilidades netas de 7.528 millones de pesos, acumulándose ingresos y utilidades en los últimos siete años de 257.090 y 29.327 millones de pesos respectivamente, cifras bastante representativas, que garantizan el sostenimiento futuro y la solidez financiera de la Entidad.

Dentro del proceso de actualización del Plan Estratégico, se definió una propuesta a desarrollar en el período 2009 - 2015, como camino hacia el fortalecimiento y proyección para un futuro de alta competitividad de la Compañía.

En desarrollo de este proceso se avanzó en el mercado Ecuatoriano, en donde se hizo un análisis de campo estableciendo contactos comerciales y el posible portafolio de productos, así como un nuevo esquema de comercialización. Se espera que al finalizar el primer semestre de 2008 esté constituida y funcionando la sucursal de VECOL en ese país.

El mayor impacto que logró la Línea de Agroquímicos de VECOL, fue la disminución significativa de los precios al agricultor, cumpliendo así el

objetivo del Gobierno Nacional de servir como regulador de los precios en el mercado.

En lo relacionado con ingeniería, mantenimiento y bioseguridad, se encaminaron esfuerzos a dar soporte al funcionamiento de las plantas, bajo estrictos criterios de eficiencia y austeridad en el gasto.

Durante esta vigencia, se continuó con el plan de modernización de la Empresa, pensando en el bienestar de sus colaboradores. En tal sentido, se adelantó un acelerado proceso de adecuación de las instalaciones de auditorio, cafetería y cocina con el propósito de mejorar las condiciones de comodidad y calidad de servicio al recurso humano; así mismo, se acondicionó una bodega para el manejo del archivo inactivo de la Compañía.

En el campo de las relaciones laborales, se adelantó el proceso de negociación del Pacto Colectivo de Trabajo con los trabajadores no sindicalizados, firmándose uno nuevo, vigente desde el 1 de Julio de 2007 hasta el 31 de diciembre de 2010, en donde se establecen las condiciones que regirán el período, que hacen referencia a incrementos salariales, prestaciones y beneficios extralegales.

En este aspecto, el propósito principal de VECOL ha sido adoptar las medidas necesarias para garantizar y mejorar las condiciones de competitividad frente a los mercados nacionales e internacionales, de forma tal que se asegure la estabilidad laboral, el bienestar de sus trabajadores y los intereses de los accionistas.

La Secretaría General sirvió de punto de coordinación, apoyo y asesoramiento jurídico a las diferentes Áreas de la Empresa, adelantando una importante labor en lo que a contratación, propiedad industrial y gobierno corporativo se refiere, liderando, además, el proceso de transición hacia un esquema jurídico de negociación regulado enteramente por las disposiciones del derecho privado, en desarrollo de lo dispuesto en la Ley 1150 de 2007, que modificó el estatuto de contratación estatal. Adicionalmente, esta dependencia acompañó activamente a la Caja Agraria en Liquidación, asesorándola en el trámite de enajenación de las acciones que posee en VECOL, para lo cual colaboró con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en la elaboración de la consulta que se elevó al Honorable Consejo de Estado con el fin de que ese alto tribunal hiciera claridad sobre la negociabilidad de las Acciones Clase A de VECOL, en aras de establecer un procedimiento jurídicamente viable para solucionar esos activos, permitiendo con ello llevar a feliz término el proceso de liquidación de dicha entidad. En la actualidad seguimos en espera del resultado de la consulta.

La Auditoría Interna propendió por garantizar el sistema de control interno, como mecanismo y herramienta básica para el desarrollo de las metas y objetivos de la Compañía.

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, además, el fortalecimiento de su portafolio de propiedad intelectual.

ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

Planeación

Durante la vigencia, las actividades se orientaron a la continuación del plan de modernización y certificación en Buenas Prácticas de Manufactura –BPM- en la planta de Biológicos, avanzando en el diseño general y definición del lay-out para las áreas de producción de vacunas Antirrábica y Triple, así como a la adecuación del área libre de producción de medios y células de vacuna antiaftosa.

En conjunto con el Área de Investigación y Desarrollo se efectuó seguimiento a los distintos proyectos, tanto a nivel de nuevos productos como en la reformulación de los existentes en las diferentes Líneas de producción de la Compañía.

Ingeniería y bioseguridad

La gestión de esta Área se enfocó básicamente al cumplimiento de los programas de mantenimiento preventivo de las distintas plantas productivas, oficinas y adecuación de los sistemas y equipos, garantizando su óptima capacidad de funcionamiento, entre los que se puede destacar la adecuación de la Cava de -20°C del área de medios de cultivo aftosa, los sistemas de apoyo crítico, el enfriamiento de efluentes Planta Aftosa NSB-3A y la selección, compra y puesta en marcha de un suavizador de calderas, para disminuir los costos en el tratamiento de aguas. Igualmente, se inició el nuevo programa de monitoreo del uso de servicios públicos.

Adicionalmente, siendo la calibración de todos los instrumentos de medición una de las labores importantes para el sistema de gestión de calidad y requisito para las BPM, se reestructuró la Sección de Metrología.

En el tema de Bioseguridad, la labor prioritaria fue el monitoreo del sistema de la nueva planta de producción de vacuna antiaftosa NSB-3A. Así mismo, se dictaron capacitaciones con énfasis en la importancia del cumplimiento del Manual de Bioseguridad de la Compañía y los respectivos procedimientos de cada Área. De otra parte, se actualizaron e incluyeron procedimientos aplicados al cumplimiento del Reglamento Técnico de Seguridad Biológica y al mejoramiento continuo de las políticas de calidad.

Producción

Las actividades de planta durante la vigencia se encaminaron, fundamentalmente, a la consolidación de los procesos productivos en la

nueva área contenida de Aftosa y en el cumplimiento de los programas de producción de las otras Líneas, en aras de dar cumplimiento a las metas trazadas por el Área Comercial.

En la planta de aftosa se produjeron 63 millones de dosis, record histórico para VECOL, permitiendo el abastecimiento del 100% del primer ciclo de la Campaña de Erradicación de la Fiebre Aftosa en Colombia, los compromisos adquiridos con Uruguay y cerca del 95% de las necesidades del segundo ciclo de la referida Campaña. Esta producción fue acompañada del ajuste de algunos de los procesos y equipos, como son, por ejemplo, el mejoramiento en la cinética de inactivación del virus y la adaptación de todos los procedimientos operativos a la nueva realidad y tamaño de los lotes de producción.

El Área de Biológicos obtuvo muy buenos resultados y crecimientos en la mayoría de sus productos, destacándose la Vacuna Triple HA, con un incremento 22% superior al presupuestado; y Rayovacuna, habiéndose producido más del doble de unidades que el año anterior.

El Departamento de Farmacéuticos presentó un crecimiento en litros producidos, que representa un 34.5% de aumento para el total de la producción en planta y externos. Este resultado es alentador, porque demuestra un mejor aprovechamiento de los recursos por tamaño de lote y, por lo tanto, reducción en los costos.

En el Área de Investigación y Desarrollo, en lo relativo a la Línea de Aviaries, se llevó a buen término el desarrollo la Vacuna Autógena de Pasteurella, comercializada en los últimos meses del año. Paralelamente, la Vacuna Coriza entró a pruebas de control de calidad. También se avanzó en la investigación, desarrollo, formulación y registro de otros productos farmacéuticos y biológicos.

Aseguramiento de Calidad

La gestión de esta Área continuó siendo el apoyo técnico fundamental para garantizar la calidad de nuestros productos en el mercado. Durante la vigencia, se recibieron las visitas de seguimiento a la planta de bioseguridad NSB-3A por el ICA y por APHIS USDA. Las auditorías de seguimiento para la recertificación en la norma ISO 9001:2000 de la planta de farmacéuticos se realizaron entre el 14 y 15 de mayo de 2007 por Bureau Veritas Certification, lo que se tradujo, consecuentemente, en el mantenimiento de la certificación.

Dentro de las actividades de control de calidad fisicoquímico y biológico, el Área efectuó el seguimiento al cumplimiento de la normatividad y realizó las diferentes pruebas analíticas a todos los insumos y productos del portafolio de la Compañía, asegurando a los usuarios efectividad, seguridad e inocuidad.

Gestión Comercial

El 2007 fue excelente en la comercialización de los productos de VECOL. El crecimiento en ventas del 35.1%, así lo demuestra, al pasar

de 41.026 millones de pesos en 2006 a 55.421 millones de pesos en la vigencia concluida.

En nuestra principal Línea, la vacuna contra la fiebre aftosa, VECOL asumió el reto de suministrar el biológico necesario para atender los ciclos que se realizaron en el país. En el mes de enero proveyó a la Campaña de la costa atlántica 11.269.540 dosis para la culminación del segundo ciclo de 2006, que había sido aplazado como consecuencia del fuerte invierno. En los meses de mayo y junio se aportaron 15.496.625 dosis, cubriendo todas las necesidades de la Campaña y, en noviembre y diciembre, la Empresa suministró la casi totalidad del biológico requerido para el segundo ciclo, que alcanzó las 19.280.615 dosis, permitiéndole al país cumplir con un alto grado de vacunación, que garantizará la obtención de la certificación de la OIE, en mayo de 2008, como país libre de fiebre aftosa con vacunación.

Estas ventas nacionales de vacuna antiaftosa, sumadas a las internacionales en Venezuela, Perú y Uruguay, permitieron alcanzar un incremento del 32% respecto del año anterior, al pasar de 19.391 millones de pesos en 2006 a 25.605 millones de pesos en 2007.

La Línea de Biológicos presentó uno de los mayores crecimientos en ventas, al pasar de 5.650 millones de pesos en 2006 a 9.093 millones de pesos en la vigencia anterior, lo que representa un incremento del 60.9%. Vale la pena destacar el crecimiento en las ventas de la vacuna Cepa 19, gracias a la excelente campaña de erradicación de la Brucelosis, que se viene realizando conjuntamente con FEDEGÁN y el ICA.

Entre los biológicos suministrados a las campañas sanitarias, la vacuna Rabicán mostró también un excelente crecimiento en ventas, al colocarse la totalidad de este biológico en la campaña nacional antirrábica y en Venezuela. Otros biológicos que se destacaron son Colervec, Rayovacuna, Rabigán y Virashield.

La comercialización de la Línea de productos farmacéuticos se vio afectada durante 2007 por dos fenómenos: el primero, la falsificación de productos y, el segundo, la entrada del contrabando proveniente de Venezuela, gracias a la diferencia cambiaria del dólar CADIVI, que permite comercializarlos a menos de un 50% del valor del producto en Colombia. Se calcula que al país ingresaron por esa vía ilícita más de 52.000 millones de pesos, según estadísticas de la Asociación de Productores de Medicamentos Veterinarios APROVET. Gracias a las eficientes políticas de mercadeo y publicidad en esta Línea, así como a la constante labor de los representantes comerciales, las ventas alcanzaron una cifra de 8.540 millones de pesos.

La Línea Avícola mostró un crecimiento del 12.3%, debido a las dificultades que persisten con el suministro de vacunas por parte de nuestro principal proveedor, Lohman Animal Health. Sin embargo, se espera que la Línea continúe progresando con la introducción de nuevas vacunas al portafolio, importadas de otros países.

La Línea de mayor crecimiento en la Compañía, indudablemente, es la de Agroquímicos. Se alcanzaron ventas por valor de 8.662 millones de

pesos, lo que significó un crecimiento del 110% con respecto a 2006, período en el que se alcanzaron ventas por 4.546 millones de pesos. Así mismo, durante 2007 se amplió la fuerza de ventas de la Línea, dividiendo las zonas para lograr mayor cobertura y mejor atención a los clientes.

El BYSPIRIBAC VECOL 100 SL se convirtió en el producto de mayor venta durante la vigencia pasada, alcanzando un total de 2.718 millones de pesos, representando el 27,93% de las ventas de la Línea.

La cooperación estratégica con la industria molinera fue vital para la obtención de los resultados de 2007. De igual manera, las alianzas con agremiaciones como FEDEPAPA, COLANTA, SERVIARROZ y COAGROHUILA, contribuyeron con el logro de las metas trazadas.

El cultivo del arroz se convirtió en el mayor demandante de nuestros productos, seguido de la papa, las hortalizas y los potreros.

El segmento de las exportaciones representó el 15% del total de ventas del período, continuando la vacuna Aftogán en primer renglón, comercializada en los mercados de Uruguay, Venezuela y Perú; en otros biológicos se presentó un crecimiento importante debido al mayor volumen de colocación de las vacunas Rabicán y Encefalitis Equina.

La gestión de mercadeo se enfocó a diversos frentes, fortaleciendo el sostenimiento de ventas en clientes clave y nuevos sistemas de promoción y canales de comercialización, a través de alianzas y convenios.

Para el logro de estos objetivos se desarrollaron varios planes, dirigidos al usuario final (ganaderos) y al canal distribuidor (vendedores de mostrador y externos), incentivando la recompra y fidelizando la marca VECOL en estos dos frentes.

Adicionalmente, se crearon y se fortalecieron alianzas colaborativas con COGASUCRE – Sincelejo -, C.C. Ganadera – Montería - y con la Asociación Nacional de Criadores de Caballos de Paso y Fomento Equino – ASDEPASO, en la cual VECOL patrocina los ejemplares de la Escuela de Chalanería y, en compañía del Departamento Técnico, se están realizando los trabajos de campo pertinentes para medir la eficacia y persistencia de la Ivermectina y el Praziquantel en el control de parásitos gastrointestinales en equinos, con el producto IVERQUINOS.

De igual manera, continuamos fortaleciendo y haciendo presencia permanente con la alianza VECOL y Echando Raíces de ASOCEBU. Este programa tiene el objetivo de incentivar a los hijos de los ganaderos, socios a nivel nacional, para que sigan por la senda pecuaria, realizando charlas técnicas, visitando fincas y asistiendo a las ferias ganaderas.

Como siempre, VECOL fue proactivo en hacer presencia institucional y de marca en eventos y ferias ganaderas y equinas, dentro de las que se destacan Agroexpo 2007, Nacional Cebú en Pereira, Tuluá, Villavicencio, Yopal, Girardot, La Dorada, Bucaramanga, Pasto, Neiva, Barranquilla y Medellín. Además estuvimos en las Asambleas de Colanta, Colacteos, Asoganorte, Coolesar, entre otras. También

participamos en el Congreso Internacional de ACOVEZ y el Seminario Internacional de la Calidad de Leche, entre otros.

Con la Línea Agrícola se participó en actividades y reuniones con Fedepapa, Fedearroz, Metroflor, Induarroz (ANDI), Molinos Roa, Asociación Nacional de Usuarios Campesinos - ANUC, Sociedad de Agricultores de Colombia – SAC, se hizo acompañamiento en algunos eventos realizados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, charlas técnico-comerciales dirigidas a distribuidores y agricultores en las diferentes zonas del país con el objetivo de hacer promoción y posicionamiento de los productos de la Línea. Adicionalmente, durante todo 2007 se generaron cuñas radiales a través de Caracol Radio, emisoras locales y regionales, extendiendo también la estrategia a los medios de prensa, específicamente en el diario El Tiempo, en sus especiales mensuales en Tierras y Ganados, apoyada con el material de merchandising para la promoción de la Línea en general.

La Línea Aviar hizo presencia en eventos representativos para el sector, como son Fenavi a nivel nacional, Asociación de Médicos Veterinarios Especialistas en Avicultura - AMEVEA, Academia Santandereana de Patología Aviar - ASPA, Invitación de un grupo de avicultores del Huila a las instalaciones de VECOL y charlas técnicas de capacitación para los vacunadores y gerentes de producción en temas de manejo de vacunas, cadena de frío, bioseguridad, inmunología, etc. También se apoyó con material impreso, pendones y artículos promocionales para el lanzamiento de la nueva Vacuna Bacteriana contra la Pasteurella aviar.

El Área Técnica dictó charlas técnicas en todo el país a productores, veterinarios, vacunadores, estudiantes y vendedores de mostrador, y brindó asistencia técnica a nivel nacional en los predios de clientes que requirieron sus servicios.

Gestión Administrativa y Financiera

Durante el año 2007 se adelantaron las gestiones necesarias para proveer y conservar en la organización el recurso humano idóneo requerido para alcanzar los objetivos propuestos, mediante actividades en las diferentes Áreas relacionadas con la Administración del Recurso Humano, tales como Selección, Capacitación, Administración de Salarios y Nómina, Bienestar Social, Servicios al Personal, Seguridad Industrial y Salud Ocupacional, dando cumplimiento a la normatividad legal y extralegal en materia laboral, pensional, tributaria y de riesgos profesionales.

El Área de Suministros garantizó la provisión de insumos, materiales y bienes para atender los requerimientos de la producción, logrando excelentes ahorros y condiciones económicas en precios y plazos de pagos.

En la vigencia 2007, VECOL alcanzó un incremento del 35% en sus ingresos con respecto a 2006. Este porcentaje es altamente significativo, considerando que el crecimiento de la industria de la salud animal fue de

-4.8% según informe de APROVET, agremiación que consolida los datos del sector.

Los activos totales de la Compañía registraron la cifra de 113.174 millones de pesos, donde se destaca la participación del activo corriente en un 25%, el activo fijo en un 21%, las inversiones permanentes en un 11% y los otros activos en un 43%.

El nivel de endeudamiento alcanzó una cifra de 19.546 millones de pesos, valor que incluye inversiones en el plan de modernización y capital de trabajo, obteniendo una reducción de 8.000 millones, con respecto a 2006, que cerró en 27.456 millones de pesos. Se debe resaltar la gestión en el logro de tasas preferenciales en la toma de créditos, la no entrega de garantías reales gracias a la confianza del sector financiero en los resultados de VECOL, los ahorros obtenidos en descuentos por pronto pago otorgados por los proveedores y la optimización de los recursos financieros de la Compañía.

El capital pagado se incrementó en un 12.6%, al pasar de 21.985 millones de pesos a 24.760 millones de pesos, como consecuencia de la capitalización de las utilidades de 2006.

La utilidad bruta alcanzó la suma de 27.378 millones de pesos, observándose un incremento del 48.5% con respecto a la obtenida en 2006, que fue de 18.435 millones de pesos. La utilidad operacional se ubicó en 11.638 millones de pesos, mejorando este margen en forma significativa, aproximadamente 10 (diez) puntos en relación con el año anterior, por la optimización de la capacidad de las plantas productivas y la racionalización de costos y gastos en todas las Áreas de la Compañía.

En lo referente a las tasas impositivas, se evaluaron e identificaron oportunidades tributarias y estrategias tendientes a optimizar la determinación del impuesto, aprovechando las deducciones por las inversiones en Activos Fijos productivos, lo que en 2007 se tradujo en un ahorro en impuestos de 1.372 millones de pesos, con lo que, desde 2003, se ha acumulado un total de 2.601 millones de pesos por este mismo concepto.

También durante esta vigencia se obtuvo el fenecimiento, de parte de la Contraloría General de la República, de las cuentas correspondientes al año 2006, con todas las vigencias anteriores debidamente auditadas por el ente fiscalizador, lo que garantiza la debida aplicación de las normas legales y principios de transparencia y eficiencia en la gestión.

El apoyo a todas las Áreas de control presupuestal ha sido fundamental para mejorar los costos y optimización de gastos en los diferentes procesos productivos y operativos, mejorando los márgenes de rentabilidad de la Compañía. La utilidad neta del ejercicio fue de 7.528 millones de pesos, resultado bastante positivo, pues representa un crecimiento, en relación con el año anterior, del 144%, consolidándose un panorama económico sólido en las finanzas de la Empresa.

Así, con satisfacción y serena confianza, entrego entonces el resultado obtenido. Es la consecuencia lógica y necesaria de varios años de

trabajo conjunto entre accionistas, Junta Directiva y el recurso humano de la Empresa, comprometido con los postulados de la responsabilidad social y las directrices y políticas trazadas por el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en favor del sector agropecuario del país.

Cordial saludo,

ELÍAS BORRERO SOLANO
Presidente