

INFORME
DE
GERENCIA

**INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2009 A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA TECNICOS
AGROPECUARIOS DEL ECUADOR TADEC CIA LTDA.**

Señores accionistas:

Terminamos el año 2009 con una relativa tranquilidad en el negocio de la compañía especialmente por la estabilidad de los precios internacionales, si bien los mismos no retornaron a niveles similares de hace dos años, se puede negociar con variaciones en porcentajes aceptables especialmente en la provisión de materias primas, los precios de los productos procedentes de proveedores Europeos tienden a estabilizarse a pesar de los incrementos de los precios del petróleo, a nivel interno la inflación terminó el año 2009 en el 5,2 % lo que confirma la baja en los precios de los insumos importados y la convalecencia de la economía Ecuatoriana, cuya cifra oficial de crecimiento se ubica en 0,29% del PIB tomado del Banco Central, por las variaciones constantes de precios seguimos trabajando con promedios ponderados en las ventas especialmente en productos cuya rentabilidad es marginal, es importante mantener para la compañía este negocio porque nos permite estar en el mercado de Premezclas vitamínico minerales que tiene pocos proveedores pero son multinacionales con precios competitivos, una preocupación constante es la situación política que maneja el gobierno actual, en la que no demuestra claramente hacia que sector político y de comercio se orienta.

Las variaciones de precios en el mercado Ecuatoriano son incomprensibles, no siguen una lógica del mercado, por comercialización de volúmenes, por la experiencia consideramos que se debe en gran medida al incremento o disminución de la demanda de Colombia, lamentablemente en Ecuador no existen estadísticas de la cantidad de productos como huevos, eventualmente pollos y productos agropecuarios que salen por la frontera norte, que determina incrementos de precios muy altos y de la misma manera descensos a niveles muy bajos, ambas situaciones perjudican al productor avícola y ganadero porque los precios de transferencia al consumidor no descienden. En el año 2009 se dio una estabilidad para los precios de venta de huevos y carne de pollo, sin embargo de existir ciertos problemas en la adquisición de materias primas, por esta razón la demanda de insumos a sido buena y se a reflejado en un incremento de ventas para la compañía especialmente en aditivos alimenticios, como metionina, lisina y treonina, en la venta de Biológicos para la avicultura hemos tenido un descenso permanente en ventas porque nuestra principal representada Lohmann, no ha tenido buena provisión de vacunas, es decir tuvimos problemas de falta de stock.

El mercado de Aditivos y premezclas es el segmento de mas crecimiento en el año 2009 para la compañía, por la tecnología de la nueva planta, que también permitió por volúmenes de compra tener mejores precios en vitaminas puras y microminerales, incursionando en la venta de estos insumos en fabricas de Guayaquil lo que genero una alta rotación de vitaminas, y permitió entrar con otros aditivos como promotores de crecimiento, antibioticos, anticoccidiales para el alimento balanceado.

En ganadería bovina y pequeñas especies el año 2009 tuvo muchos problemas derivados de la sequía que soporto, la región costa y a partir del mes de Septiembre 2009 la región sierra que no se recupera totalmente de la falta de lluvias lo que a incidido en una baja compra de productos para ganadería, especialmente antiparasitarios que son los productos que mas rotan y hacen volumen.

Para la administración de la compañía es muy importante presentar este cuadro de la evolución de las compras anuales que realizamos a los diferentes proveedores que ilustran la orientación del negocio y su evolucion, los diferentes nichos de mercado que son cambiantes año tras año.

CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
LOHMANN ALEMANIA	44,77	36,37	28,04	32,85	24,54	21,82	33,56
VETANCO	8,47	13,84	16,21	12,56	11,27	13,67	9,52
NUTRISALMINSA	8,51	6,65	10,15	12,19	6,65	7,09	6,6
SINTOFARM	N/D	4,57	8,79	7,69	10,66	12,55	6,38
BASF	2,00	3,26	6,46	8,90	10,40	9,98	2,31
DUTCHFARM	0	0	3,71	6,49	7,51	7,81	7,26
ADITIVOS PREMEZCLAS	0	0	0	2,79	3,26	2,46	7,57
BIOPLAGEN	0	0	3,52	1,63	2,86	2,80	2,44
CEVA SANTE	4,05	1,73	4,01	4,90	2,77	2,69	1,43
HENKE SAAS	2,27	1,84	4,13	1,94	1,44	1,60	1,00
BIOVET	N/D	6,22	2,71	3,89	4,79	2,61	4,52
AMINOACIDOS	0,00	0,00	0,00	0,00	7,89	8,93	21,20
PRODUCTOS GANADERIA	7,05	9,00	12,20	4,17	5,45	5,94	3,25

El principal proveedor de Tadec es la compañía Lohmann de Alemania el crecimiento porcentual tan alto se debe a que el año 2009 de un proveedor habitual de biológicos se sumo a ser proveedor de vitaminas puras porque tienen precios competitivos para el mercado de Ecuador, las ventas de biológicos se mantienen en cifras interesantes con las nuevas vacunas introducidas como Salmonella viva y vacunas para reproductores, a pesar de haber perdido mercado en otros biológicos, por no disponer de vacunas para uso en

incubadoras en el primer día de vida de las aves, pero disponen de productos de tecnología e investigación como un estabilizador del agua de bebida utilizada para vacunaciones.

Sigue siendo para Tadec un proveedor muy importante de productos para ganadería y varios de avicultura que comercializamos con nuestra marca, Laboratorios VETANCO de Argentina es el segundo proveedor de la empresa, por su calidad y servicios nuestro interés es seguir creciendo en el mercado para lo cual estamos registrando productos para PETS, y otros para ganadería, en cifras de compra hemos sobrepasado las compras del 2008 a pesar de en porcentajes reflejar una disminución.

Dutchfarm proveedor de Holanda con un crecimiento anual muy importante con un producto para avicultura y el resto de ganadería, son competitivos en precios, calidad, mas no en servicios, debido a la alta rotación de estos productos estamos registrando varios mas, para introducirlos al mercado en segundo semestre del año 2010, a pesar de la rigidez en el crédito.

En el mes de octubre del 2009, comenzamos a comercializar las vacunas aviares de BIOVET, una vez que este laboratorio alcanzo un acuerdo con el anterior distribuidor, vendemos vacunas inactivadas y vivas que Lohmann no tiene en su portafolio, tenemos una vacuna viva de SHS(Cabeza hinchada), que tiene buena aceptación por su respuesta en el campo, los resultados los vamos a evaluar el segundo trimestre del 2010, porque hemos estado fuera de este segmento del mercado por aproximadamente tres años, y en la actualidad tenemos mas laboratorios que ofertan los mismos tipos de vacunas.

A la línea de aves BIOVET se suman los biológicos de Pets que esta muy consolidada en el mercado con un crecimiento continuo que demuestra la aceptación y la buena performance de las vacunas, para complementar la venta de esta línea estamos incursionando en el área de pets con productos de NEW CARE que se orientan a los animales recién nacidos, tenemos productos para perros, cerdos, ganado bovino que tienen aceptación y se observan resultados en el campo.

En los productos para el control de plagas consideramos que estamos con un buen porcentaje de este segmento por su efectividad, sin embargo no hemos crecido como lo esperamos, porque no podemos hasta el momento convertirnos en proveedores del sector publico para vender a los municipios del país que son los que manejan, camales y mercados de víveres, esperamos seguir masificando el uso de los raticidas de BIOPLAGEN y sus desinfectantes. Para el año 2010 vamos a introducir nuevos conceptos en el control de roedores con un raticida líquido y rodenticidas de nuevas formulas, estamos esperando que Agrocalidad nos entregue los registros sanitarios para poder importar.

Con Sintofarm tenemos un crecimiento, en el área de promotores de crecimiento anticoccidiales y antibióticos, los porcentajes se reflejan con una disminución en compras de vitaminas puras y microminerales para las premezclas por sus precios no competitivos,

la planificación 2010 es crecer con las líneas mencionadas y buscar oportunidades de negocios con los aditivos y vitaminas para premezclas.

En el informe económico del año 2008 se les comunico a los señores accionistas que Tadec cedería un espacio del negocio de sales minerales en forma gradual y manejaría únicamente clientes de almacenes, sin embargo el descenso en ventas no es significativo por el nuevo concentrado mineral que estamos introduciendo, pero para el año 2010 va a ser mas marcado el descenso en ventas.

Tadec es un cliente directo de BASF de Alemania, desde el año 2000 en la actualidad ofertan 5 vitaminas para premezclas, la disminución de compras se dieron en el año 2009 por problemas de logística por parte de Alemania y la decisión de no comercializar productos que no fabrican, los despachos demoraban hasta 140 días, lo que nos ocasionaba problemas con los inventarios, sin embargo en el cuarto trimestre se soluciono en parte estos inconvenientes con despachos parciales desde Colombia, para el año 2010 esta previsto crecer en el negocio de las vitaminas porque son lideres en el mercado por calidad y precios.

En el cuadro de proveedores se incluyo el casillero ADITIVOS Y PREMEZCLAS, en donde tomamos cifras de varias empresas que proveen de vitaminas puras con compras eventuales como, C. Colina, microminerales, antimicóticos, secuestrantes, cuyas compras son de oportunidad y si los productos cumplen las expectativas se convierten en proveedores, en otros casos son proveedores habituales, de productos específicos.

En la línea de Jeringas e instrumental mantenemos el negocio con HENKE de Alemania con un crecimiento anual de un 2 a 3 %, todos los años a pesar de los cambios que se dan en el mercado en el uso del instrumental y por la competencia por precios y mas que todo por las tendencias al uso en el campo de agujas desechables que Henke todavía no acepta entrar en este mercado.

Con laboratorios como CEVA, ALLVET, mantenemos una buena relación de negocios, el crecimiento no es mayor porque no disponen de nuevos productos, y los que comercializamos tienen un crecimiento anual del 3 a 5% pero son presentaciones pequeñas que no se reflejan en cifras estadísticas, en el cuadro incluimos productos para ganadería que son materias primas para maquila de vitaminas en polvo, un antibiótico de alta rotación en farmacias, antiparasitarios y el sustituto de leche para terneros que resucito en el mercado a los 10 años, es de alta calidad pero no lo podíamos introducir, sin embargo a partir de septiembre 2009 comenzó su venta a niveles que justifican su importación y comercialización.

Como podrán apreciar los productos de mas crecimiento en volumen de ventas son los aminoácidos como metionina, lisina, treonina que han servido para la venta de núcleos vitamínico minerales y premezclas y para ventas directas, con un margen de utilidad de

2%, sin embargo de que los volúmenes hacen crecer las ventas a niveles que estamos manejando.

Con la implementación del sistema contable el año 2009 tenemos datos reales en cuanto a las ventas, inventarios y la cobranza la que tenemos un promedio de 63 días, nuestra política sigue siendo de estricto apego a las recaudaciones, pero hemos tenido que ceder con varios clientes de volumen, porque nuestro competidores flexibilizan sus políticas de crédito y nos trae problemas en las ventas.

En Enero 2009 la administración de la compañía compro una bodega en el Parque California Dos de la ciudad de Guayaquil, en la misma que construimos un mezanine para las oficinas a un costo de US\$ 39000,00 dólares americanos aproximadamente, para la bodega, entregamos una entrada y se paga cuotas mensuales durante cinco años al cabo de la cual la bodega es parte del activo de TADEC. En cuanto a la distribución de las oficinas en el país mantenemos en Quito, Guayaquil, Sto. Domingo de los Tshachilas, Balsas y la ciudad de Cuenca en donde tenemos planificado para el 2010 adquirir un bien inmueble, porque justifica el crecimiento del negocio, si las condiciones económicas y sociales son favorables, para nuestra sucursal mayor de la ciudad de Quito, el espacio físico de bodegas estacionamiento y movilidad, están complicados estamos estudiando la posibilidad para adquirir un bien si es posible en la entrada norte de Quito y cambiarla por la actual oficina.

En la provincia de Manabí mantenemos el acuerdo comercial con la empresa DIFARVEL del Sr. Dr. Santiago Loor, con los propios vaivenes del mercado creciendo en varios productos y cediendo espacio en otros, en esta importante provincia realmente el mercado es de ganadería bovina, la avicultura de carne tiene un crecimiento continuo no muy marcado, en cuanto a la avicultura de huevos no crece pero se mantiene.

En el tema laboral se dan cambios normales por rotación de personal, no hemos incrementado puestos de trabajo; por regulaciones estatales hemos realizado ingentes gastos en la aprobación del los estatutos de Seguridad y Salud Industrial, así como las exigencias para la conformación del Comité de Seguridad y Salud, conformado por empleados de la compañía, de la misma manera hemos cumplido con las exigencias de señalética y reorganización de las bodegas en todas las sucursales, todo este tema lo manejo nuestro Gerente Administrativo.

Las resoluciones de la Junta de Accionistas del año 2009 se cumplieron con la contratación del Sr. Comisario Revisor en la persona del Ingeniero Comercial Sr. Oswaldo Reinoso, e igualmente se contrato a los Auditores Externos Altamirano y Asociados para la Auditoria Externa del año 2009, se cumplió y se aprobó la reforma de estatutos con el aumento de capital en la cantidad de US\$ 220.000 DOLARES Americanos, con lo que el capital suscrito y pagado alcanza la suma de US\$ 1.300.000 DOLARES AMERICANOS.

En el año 2009 tuvimos la separación voluntaria por venta de sus acciones de nuestro apreciado socio el Sr. Ing. Augusto Naranjo, sin embargo que tuvo la gentileza de seguirnos acompañando como PRESIDENTE de la compañía y esperamos nos siga colaborando.

A continuación encontrarán el cuadro comparativo de los estados financieros de los últimos cinco años.

CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2005	2006	2007	2008	2009	VARIACION 2008-2009
VENTAS NETAS	3.462.445,39	3.248.302,23	4.394.775,97	4.791.128,48	6.614.604,64	38,06
COSTO VENTAS	2.071.338,84	1.786.154,14	2.694.008,64	3.110.093,33	4.759.279,35	53,02
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	25.775,16	16.973,86	30.502,74	27.928,97	30.480,29	9,12
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	2.157,39	0	0	0	8.941,38	100,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	452.808,66	460.297,57	507.937,64	558.007,96	775.234,80	39,00
DEVOLUCIONES EN VENTAS	71.636,89	82.108,15	36.531,88	52.379,34	116.816,67	122,00
PUBLICIDAD	22.818,20	33.237,40	42.399,30	27.451,55	39.315,83	43,50
SEGUROS EN GENERAL	35.861,12	32.427,50	28.982,95	35.533,43	40.682,31	14,50
MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	44.717,47	35.143,46	45.482,93	47.240,09	47.773,11	1,00
INVENTARIOS	972.600,07	1.103.627,19	1.222.719,39	1.171.474,97	1.634.989,97	39,56
UTILIDAD NETA	211.706,84	169.213,87	221.640,29	157.059,76	475.165,94	202,00
INFLACION ANUAL	4,40	2,9	2,30	8,80	3,25	5,20

El incremento en ventas es de un 38,06% y esta dado por las ventas de aminoácidos metionina, lisina y triptófano, es un comportamiento similar al del 2008 pero con mayores ventas, el costo de ventas sufre un incremento por la misma relación, en cuanto a las cifras de intereses nos manejamos con valores similares, siendo el 2009 un año en el que hemos tomado a mayores prestamos bancarios por los volúmenes de compra y venta que se manejo, en el 2008 para poder operar y cumplir con nuestros proveedores.

En la mayoría de cuentas se manejan cifras similares con ecepcion de la cuenta de devoluciones con un incremento sustancial, se debe devoluciones de sales minerales por la baja de precio en las materias primas y la reducción de precio de los productos terminados, y devoluciones de un producto importado de Brasil con fallas en los envases, reconocido y aceptado por el fabricante.

Los inventarios tienen un crecimiento del 39,6 %, en el mes de diciembre se despacharon dos importaciones unidas de LOHMANN Alemania que debían hacerlo en el mes de

octubre 2009 con lo que se incremento nuestros inventarios y perdimos ventas de estos productos en el mes de noviembre y diciembre.

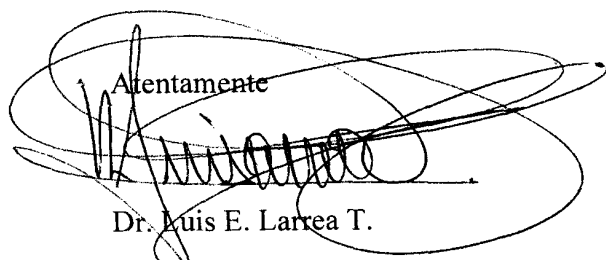
Deseo informarles que hemos eliminado las cuentas en el balance de envases y servicio de reenvases, se debe porque con el nuevo sistema los costos de los productos son reales, es decir tanto envases como mano de obra se cargan en el sistema a cada uno de los productos.

Un análisis pormenorizado de las cifras se emite en el informe del Sr. Comisario Revisor y de la Auditoria Externa para que den su criterio técnico e imparcial del manejo económico de la compañía.

Como podrán apreciar los señores accionistas la utilidad de este año tiene un incremento del 202,00 %, hemos analizado con Contabilidad las razones de este crecimiento, por el mayor volumen de ventas y en buena parte por los costos reales de los inventarios, por la eficiencia del nuevo sistema y su forma de registro en el nuevo sistema, si bien es importante este crecimiento para trabajadores y empleados de la compañía es preocupante para la administración por la iliquidez que ocasiona a la compañía en el pago de impuestos y los anticipos de impuestos a la renta que de acuerdo a la nueva ley se aplican desde el año 2010.

En cuanto a los dividendos el valor a ser repartido es de USS 290.793,84, la Gerencia de la compañía propone que se repartan USS 110.793,84 DOLARES equivalente al 38,10 % de los dividendos y el saldo 61,90% es decir USS 180.000,00 dólares americanos se aumente el capital de la compañía.

Un agradecimiento a los accionistas por la confianza y a todo el personal de la compañía por su entrega y esfuerzo, a nuestro Presidente Ing. Augusto Naranjo un reconocimiento especial por su tiempo, a nuestra Contadora Amparito Velastegui por su preocupación y entrega, a las Jefes de oficina representantes de ventas al bodeguero general que siempre esta pendiente de todas las actividades, muchas gracias.

Atentamente

Dr. Luis E. Larrea T.
Gerente