

**INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2010 A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA TECNICOS
AGROPECUARIOS DEL ECUADOR TADEC CIA LTDA.**

Señores accionistas

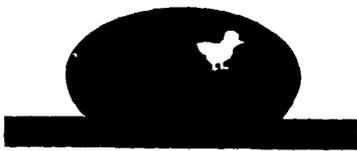
El año 2010 fue un año estable en el negocio avícola hasta el tercer trimestre, iniciando un cuarto trimestre muy duro por la baja de precios del pollo y del huevo a precios inferiores a los costos de producción que afectó más a los avicultores que no tienen un buen sistema de comercialización, la disminución de los precios se debe al exceso de oferta de los productos, debido a un mayor encasamiento de aves en los dos sectores, por los buenos precios de los dos años anteriores, se presentaron precios elevados de insumos primarios por la baja oferta nacional y la alta demanda internacional de insumos, para la alimentación de las aves, con variaciones en los precios internacionales de aditivos que tienen un comportamiento especulativo con escases de insumos y con variaciones mensuales de precios, esta tendencia parece que va a seguir en el año 2011.

La inflación en Ecuador alcanzó 3,80% para el año 2010, con un crecimiento del PIB aceptado por el Banco Central del Ecuador del 3,7%, otro sector que presentó también problemas en la que trabaja la compañía, es el lechero que sufrió de graves problemas por el exceso de producción de leche cruda, con una baja sustancial en los precios, todos estos factores influyen directamente en el negocio de la compañía porque se deprimen los sectores y tenemos disminución de las ventas y problemas en la recuperación de cartera.

En estos dos años pasados hemos estado monitoreando y estudiando al mercado de las especies acuáticas como camarón y tilapia, que tienen un mercado que crece con buena tecnología y buena calidad del producto de exportación el cuarto semestre realizamos la introducción al mercado de acuicultura de tres productos con buena aceptación, para el primer y segundo trimestre del 2011 esperamos lanzar al mercado tres productos nuevos, contamos con la dirección técnica y el trabajo del Ing Juan Carlos Torres que labora con TadeC Cia Ltda. desde hace tres años y hemos realizado alianzas con técnicos del sector para la venta y distribución de estos productos.

Tenemos previsto para el año 2011 realizar trabajos de sustentación en el sector acuícola con ensayos propios con estos productos para su buen uso y contar con resultados probados.

Con las restricciones que impuso el gobierno de Ecuador a la entrada de carne de cerdo del Perú este sector tuvo un crecimiento interesante en el tercer y cuarto trimestre, pero esta situación está supeditada a decisiones políticas.



En el sector ganadero seguimos creciendo con la introducción de nuevas formulaciones de antibióticos, analgésicos, antiparasitarios internos y externos, reconstituyentes con nuestro proveedor Vetanco, vamos a incrementar la línea de Pets, ganadería bovina y cerdos, esperamos en el futuro poder adquirir una línea de biológicos para grandes animales especialmente de las vacunas denominadas reproductivas que tienen una demanda buena por los problemas sanitarios que están presentes en los hatos.

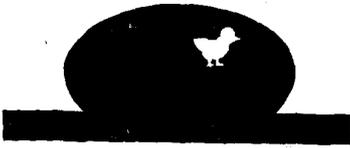
No todas las noticias son buenas ya que hemos tenido un año muy conflictivo por las reinscripciones de los registros sanitarios vigentes de acuerdo a la nueva ley, lamentablemente no hemos tenido la colaboración de los laboratorios proveedores de biológicos como Lohmann, que no enviaron los dossiers a tiempo para su reinscripción, y en otros casos no los enviaron, como consecuencia no poder importar productos, a esto tenemos el lento y mal servicio de Agrocalidad que no agiliza los tramites e incumple con la ley en cuanto a plazos de reinscripción e inscripción de nuevos productos.

A continuación les presento el cuadro de la variación de las compras en porcentajes de los últimos seis años en donde se pueden observar y analizar las tendencias con los proveedores de la compañía.

CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
LOHMANN ALEMANIA	36,37	28,04	32,85	24,54	21,82	33,56	21,91
VETANCO	13,84	16,21	12,56	11,27	13,67	9,52	10,65
NUTRISALMINSA	6,65	10,15	12,19	6,65	7,09	6,6	4,28
SINTOFARM	4,57	8,79	7,69	10,66	12,55	6,38	7,76
BASF	3,26	6,46	8,90	10,40	9,98	2,31	4,03
DUTCHFARM	0	3,71	6,49	7,51	7,81	7,26	5,56
ADITIVOS PREMEZCLAS	0	0	2,79	3,26	2,46	7,57	3,459
BIOPLAGEN	0	3,52	1,63	2,86	2,80	2,44	1,696
CEVA SANTE	1,73	4,01	4,90	2,77	2,69	1,43	1,30
HENKE SAAS	1,84	4,13	1,94	1,44	1,60	1,00	1,26
BIOVET	6,22	2,71	3,89	4,79	2,61	4,52	8,86
AMINOACIDOS	0,00	0,00	0,00	7,89	8,93	21,20	25,00
PRODUCTOS GANADERIA	9,00	12,20	4,17	5,45	5,94	3,25	4,24

Para Tadec Cía. Ltda. el principal proveedor es la compañía Lohmann de Alemania a pesar de haber reducido a cero la venta de especialidades farmacéuticas y mantener solo la línea de biológicos para aves y la oferta de comodities como vitaminas puras, tenemos problemas de provisión de vacunas por la falta de planificación de los Alemanes a sus



diferentes mercados, tomaron decisiones radicales, en el mes de Diciembre 2010 con la prohibición de despachar vacunas de tipo respiratorio como Newcastle y Bronquitis y vacunas mixtas, estas vacunas podemos comprarlas a Lohmann EE UU, pero se perdieron los registros de estas vacunas porque no recibimos a tiempo los documentos para su reinscripción, existe también una escasez de huevos SPF a nivel global para la fabricación de vacunas aviares, esta situación la vamos a enfrentar con las vacunas de Biovet de Brasil cuyos registros están vigentes, hasta lograr tener los nuevos registros de LAH EE UU.

Por el momento vamos a seguir trabajando con las vacunas de Lohmann que están vigentes los registros de Anemia, Salmonella, Reo, Encefalomiélitis, Gumboro cepa suave, Viruela Aviar y varias vacunas inactivadas, nuestro objetivo para el 2011 es vender línea de pigmentantes para aves y peces que comercializa Lohmann.

Debo informarles a los señores accionistas que uno de los objetivos de la compañía hace 10 años fue consolidar la línea de Vetanco, lo estamos logrando con un crecimiento continuo, a pesar de vender únicamente productos para ganadería y antibióticos para aves, este momento es el segundo proveedor de TADEC por los agregados que ofrece como ayuda técnica, precios competitivos, buena rentabilidad, permanente innovación, y productos de tecnología de punta, la meta para este año es crecer entre un 25 a 30% con la introducción de tres productos para acuicultura y dos para avicultura y la consolidación de la línea ganadera que nos va a permitir crecer en este sector un 10% para el año 2011.

Con nuestro proveedor Dutchfarm mantenemos una línea sin variaciones, su crecimiento no sobrepasa lo planificado porque no hemos registrado e introducido en el mercado nuevos productos para el año 2011 vamos a introducir tres productos que nos van a permitir crecer en un 4 a 5% anual.

Después de Vetanco se ha convertido en un proveedor clave para nuestro negocio avícola y biológicos de Pets, Laboratorios BIOVET, hemos tenido en el año 2010 una buena aceptación de las vacunas inactivadas para ponedoras y reproductoras, consideramos que podemos alcanzar un crecimiento superior al 15% anual si Agrocalidad nos aprueba tres registros de vacunas para Marek y combinadas con Gumboro que están presentadas dos años atrás, si a esto sumamos la oportunidad de vender vacunas vivas de Newcastle y Bronquitis, más la consolidación de la vacuna de SHS.

Otro proveedor importante en la línea de aditivos, promotores de crecimiento, antibióticos y micro minerales es SINTOFARM, tenemos planificado para el año 2011 la introducción de nuevos aditivos antibióticos para el alimento que nos permitirá tener un crecimiento importante por los volúmenes que se puede manejar con estos productos para su uso en avicultura, cerdos y especies acuáticas.

Mantenemos un flujo de negocios aceptable con la compañía BASF de Alemania con las compras de varias vitaminas puras, el año 2010, fue de un año bueno en los negocios que



mantenemos en vitaminas que son líderes, en calidad, buenos precios y oferta a nivel global.

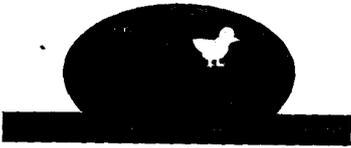
Con proveedores que ofertan productos específicos como NEW CARE se comercializan cuatro especialidades con un crecimiento lento porque son productos de uso muy técnico y dependemos de la ayuda para su introducción de las Boticas Veterinarias, necesitamos para tener una buena rotación un trabajo de cinco años, en cuanto a ALLVET comercializamos tres productos de alta rotación, sin embargo el año 2010 tuvimos muchos problemas con los envases de un insecticida lo que ocasiono reclamos, devoluciones con bajas en ventas, se procedió formalmente a los reclamos lamentablemente este laboratorio fue vendido y el nuevo propietario EUROFARMA que es un laboratorio Farmacéutico de prestigio en Brasil no asume su responsabilidad, debo manifestar que es muy difícil comercializar con compañías brasileñas, la decisión final de continuar con los negocios con esta empresa la tomaremos en el primer trimestre del año 2011.

El año 2010 tuvimos problemas con la importación de productos para el control de plagas que recién se solucionaron en el mes de Diciembre, con reducción en las ventas de estos productos por falta de stock, lamentablemente como en años anteriores no podemos entrar en el sector público como Municipios que son los encargados del control de roedores en mercados, camales y plazas públicas, los nuevos productos que se están registrando desde hace 18 meses, todavía no los tenemos aprobados sus registros por los problemas mencionados; En cuanto a laboratorios como CEVA comercializamos una vacuna para cólera porcino de alta tecnología y de gran acogida en la industria, a nivel de Boticas Veterinarias estamos realizando un trabajo de desarrollo, son cinco productos los que comercializamos, que son un complemento para la línea ganadera, no está previsto nuevos registros de este laboratorio.

El crecimiento en el mercado de Jeringas de HENKE SAAS WOLF nos permite tener una buena rotación de estos artículos como servicio complementario, en las agujas reutilizables cada vez se reduce nuestro mercado por el uso de agujas desechables, lamentablemente los ejecutivos de esta empresa alemana no toman decisiones que se les sugirió hace tres años.

Para la fabricación de Vitaminas y minerales y núcleos realizamos importaciones de varios proveedores de microminerales, C.Colina, así como ciertas materias primas para la fabricación de vitaminas y antibióticos en polvo para ganado vacuno; En el cuadro de compras no expongo las cifras de compras de productos que se adquiere localmente porque no es un negocio directo de la compañía, es un servicio que se brinda a los clientes que compran Núcleos vitamínico minerales, con excepción de las compras locales de aminoácidos que sí constan sus compras en el cuadro, por los volúmenes que representan.

El negocio del sustituto de leche esta consolidándose creemos que el año 2011 se va a estabilizar la venta de este producto si no existe sobreoferta de leche cruda que reduce el precio de la misma y los ganaderos utilizan sus exedentes, la compañía está registrando



lactosa y otro tipo de sustituto de leche de una compañía francesa de lácteos lo que nos permitirá tener una mayor participación en el mercado de cerdos, estamos a expensas de la aprobación de los registros sanitarios.

Nuestra participación en las compras de sales minerales a Nutrisalminsa siguen disminuyendo pero la intención es mantenernos en estos niveles porque es la puerta de entrada para otros productos.

En cuanto a los aminoácidos hemos tenido un año importante en las compras de metionina, hemos incrementado los pedidos de L-Lisina y L-Treonina, para uso en los núcleos vitamínico minerales y para venderlos, la meta para el 2011 es mantener un nivel de adquisiciones que nos permita obtener precios competitivos para su uso en los núcleos y proveer a cierto tipo de clientes de alimento balanceado, esperamos mantener el mercado y tener un crecimiento de un 5%, sin embargo las compras de aminoácidos están complicadas por los problemas políticos de medio Oriente y la demanda China de Metionina.

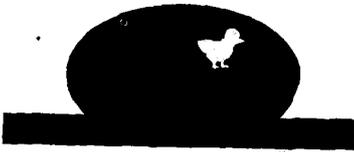
En referencia a la administración de la compañía el sistema contable que desarrollo la empresa Solinfo está prestando un buen servicio, los funcionarios se adaptaron al mismo y más bien existen más opciones que pueden implementarse que las estamos analizando, en cuanto a recuperación de cartera la cobranza se elevo a 69,86 días por los factores descritos, tenemos también varios casos de cartera de difícil recuperación pero esperamos lograr el cometido.

Por las necesidades de almacenaje se adquirió una nueva bodega en el Parque California Dos en el mes de Diciembre del 2010 en las mismas condiciones de compra y precio de la adquisición anterior la diferencia radica en que el plazo para el pago que para esta bodega es a tres años en lugar de cinco años que se adquirió la primera bodega.

Las oficinas de Sto. Domingo de los Tschachilas, Balsas, Cuenca y Quito están en operacion, estamos buscando en la zona industrial de Calderon o de Sangolqui adquirir una bodega con oficinas para trasladar a la oficina de Quito, para lo cual tenemos que vender la actual oficina para cambiar activo fijo por activo fijo.

Mantenemos los negocios con la empresa DIFARVEL del Sr Dr Santiago Loor como distribuidor exclusivo de la línea de aves, cerdos, bovinos, en Manabi, para la línea de acuicultura que la estamos desarrollando lo estamos haciendo en forma directa a través de nuestro técnico Ing Juan Carlos Torres.

Con las nuevas leyes emitidas tenemos que cumplir una serie de normas que en realidad lo que han hecho es elevar nuestros costos porque no hay beneficios para los trabajadores y empleados, me refiero a los permisos ambientales obligatorios en oficinas que son solo bodegas como Cuenca, Quito, Guayaquil, que no es necesario un permiso ambiental porque no se realiza ningún cambio en los productos, y al Comité de Seguridad y Salud que son



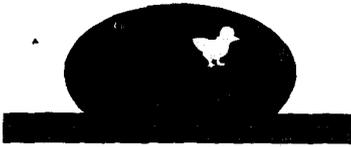
tramites altamente burocráticos sus renovaciones, los costos son elevados, incluso existen obligaciones para el personal que ocupan tiempo productivo y de movilización del Gerente Administrativo; En cuanto al personal que trabaja en la compañía únicamente hemos incrementado dos personas en secretaria, se producen las rotaciones normales, en el mes de Noviembre 2010 uno de los ejecutivos de ventas tuvo un accidente con pérdida total del vehículo que se hizo cargo el seguro, al ejecutivo se le acepto la renuncia.

Las resoluciones de la Junta de Accionistas del año 2010 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 2010, se cumplió y se aprobó la reforma de estatutos con el aumento de capital en la cantidad de US\$ 230.000,00 DOLARES Americanos, con lo que el capital suscrito y pagado alcanza la suma de US\$ 1.530.000,00 DOLARES AMERICANOS.

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

CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2006	2007	2008	2009	2010	VARIACION 2009-2010
VENTAS NETAS	3248302.23	4394775.97	4791128,48	6614604,64	7465279,99	12,86
COSTO VENTAS	1786154.14	2694008,64	3110093,33	4759279,35	5276983,51	10,88
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	16973.86	30502.74	27928,97	30480,29	42223,59	38,53
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	0	0	0	8941,38	8537,10	-4,52
GASTOS ADMINISTRATIVOS	460297.57	507937.64	558007,96	764941,50	894714,37	15,41
DEVOLUCIONES EN VENTAS	82108.15	36531.88	52379,34	116816,67	117437,05	0,53
PUBLICIDAD	33237.40	42399,30	27451,55	39315,83	50966,83	29,63
SEGUROS EN GENERAL	32427.50	28982,95	35533,43	40682,31	42767,19	5,12
MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	35143.46	45482,93	47240,09	47773,11	57743,62	20,87
INVENTARIOS	1103627.19	1222719,39	1171474,97	1635457,54	1576890,82	-3,55
UTILIDAD NETA	169213.87	221640,29	157059,76	475165,84	472389,87	-0,58
INFLACION ANUAL	2,9	2,30	8,80	3,25	3,80	



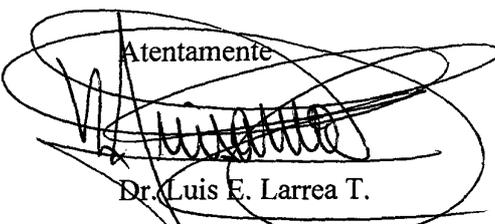
En el año 2010 tenemos un incremento en ventas de 12,87% este incremento se debe a las ventas de aminoácidos, como la rentabilidad de estos productos es baja ,es necesario acudir a financiamiento en entidades financieras para las importaciones, lo que hace que se tengamos una baja en la utilidad neta con una disminución de -0,58% a pesar de tener incremento en ventas, en la mayoría de cuentas tenemos incrementos importantes en gastos por el giro del negocio.

Los inventarios se reducen en un 3,55 %, por las dificultades que hemos tenido en el año para importar productos terminados y materias primas, un mejor análisis de las cifras las presentara el Sr Comisario Revisor en su informe así como también en el informe de Auditoría Externa, si existen dudas o mayor información lo podemos analizar en el punto que se analiza los balances.

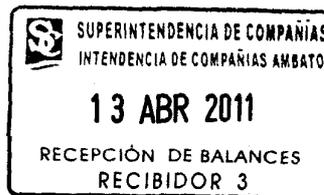
La propuesta de la Gerencia sobre los dividendos es capitalizar USS 170.000,00 dólares americanos de esta cuenta y sumar los aportes de futura capitalización para incrementar el capital social de la compañía y la diferencia se entreguen a los accionistas sus dividendos.

Deseo agradecer a los señores accionistas por su respaldo en el manejo de la compañía y a todo el personal que colaboran en las diferentes aéreas por su esfuerzo, al Sr Presidente Ing Augusto Naranjo un reconocimiento por su tiempo, a igual que a la Contadora Amparito Velastegui por su trabajo y preocupación, 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



ING. NATALIA ANDRADE