



**INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2011 A LA JUNTA  
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA TADEC  
TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR CIA LTDA.**

Señores accionistas

La compañía está presente con sus negocios exclusivamente en el sector agropecuario, en el que los costos de producción no son una base para establecer el precio de costo de los bienes producidos, el precio lo determina el mercado es decir la oferta y demanda, en este escenario el año 2011, se caracterizó por tener precios muy altos en el sector Avícola a inicios de año especialmente en la producción de aves de carne, sin embargo el segundo semestre se deprimieron los precios, lo que ocasionó fuertes pérdidas en el sector, y la quiebra de muchos avicultores medianos y pequeños que no soportan estos cambios por la falta de capital de trabajo, en el área de ponedoras el primer trimestre se caracterizó por precios bajos, pero el resto del año se han mantenido precios que permiten a los avicultores del sector poder capitalizarse, incluso recuperar pérdidas anteriores, los precios altos se deben entre otros a problemas sanitarios que se presentaron desde el mes de Septiembre 2011 .

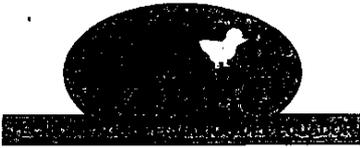
En el sector ganadero que produce leche se presentan cuatro meses con marcada depresión de precios por exceso de producción y baja de consumo que coincide con el periodo vacacionales de la región sierra, el sector productor de carne a mantenido precios estables, no atractivos con los costos de producción, esto se debe al mercado, la demanda de carnes rojas tiene tendencia a disminuir su consumo por salud, moda o por influencias de mercadeo, un sector muy importante que creció en Ecuador por los controles fronterizos es la producción de carne de cerdo, con precios buenos para los productores.

Los precios internacionales de materias primas no han sido estables debido al alto precio del petróleo que ocasiona incrementos de fletes marítimos y aéreos, si añadimos la inflación en Ecuador que alcanzo 5,4% anual, sin embargo se a podido trabajar sin sobresaltos por la liquidez del sistema financiero y los altos ingresos petroleros que permitieron un crecimiento muy importante del PIB que alcanzo el 8,2% anual, y según el

Av. 22 de Enero - de la vía principal a 250 metros entrada Atahualpa • Telfs. PBX: 593-3-2855035 - 2855678 - 2855679 Fax: 593-3-2855012

Casilla: 18-01-0890 **AMBATO - ECUADOR**

QUITO: (02) 2441660 - (02) 2259366 • GUAYAQUIL: (04) 2102288 / (04) 2102289 • CUENCA: (07) 2881229



Banco Central 6,9%, todos estos factores enumerados permitieron que nuestro negocio se mantenga y que tengamos una participación importante en el mercado con los productos que ofertamos.

El año 2011 incrementamos el número de productos en el mercado acuícola, mantenemos seis registrados en el INP (Instituto Nacional de Pesca), con buena aceptación y una rotación aceptable, sin embargo necesitamos realizar mayores inversiones en publicidad, trabajos de campo, charlas de capacitación y uso de los productos, para consolidar la línea consideramos un plazo de tres años.

No hemos podido incrementar los productos de la línea ganadera, cerdos, pets y aves por la falta de registros que no los aprueba Agrocalidad, son aproximadamente 18 registros presentados en el año 2010 y en el transcurso del 2011 que todavía no son aceptados.

Con nuestro principal proveedor de vacunas Lohmann Alemania logramos renovar todos los registros, pero son 18 meses que no despachan vacunas vivas de virus respiratorios, y vacunas inactivadas de Newcastle a pesar de la alta demanda, por problemas de fabricación por la escasez de huevos SPF a nivel mundial, las compras y las ventas se han reducido en la línea de biológicos un 60%, debo informarles que estamos registrando estas vacunas a virus respiratorias de Lohmann EE UU, por decisión de la administración Alemana van a vender estas vacunas producidas en EE UU para Latinoamérica, el mayor problema es cuando son aprobados los registros por Agrocalidad, en el reporte de compras esta agrupado las compras de Biológicos que apenas alcanzan el 6,83%, el 12,99 representa compras de vitaminas puras.

Este mercado lo hemos suplido con importaciones de BIOVET, laboratorio de origen Brasileño que cumple con todas las normas exigidas por la OMS, en producción de vacunas vivas e inactivadas; A inicios de año tuvimos de problemas de comercialización de estos biológicos, por falta de confianza de los avicultores especialmente las integraciones grandes, pero nos favoreció la escasez de oferta de vacunas de este tipo en el país, y se vieron obligados a utilizar las vacunas con buenos resultados y eficacia.

Av. 22 de Enero - de la vía principal a 250 metros entrada Atahualpa • Telfs. PBX: 593-3-2855035 - 2855678 - 2855679 Fax: 593-3-2855012

Casilla: 18-01-0890 **AMBATO - ECUADOR**

QUITO: (02) 2441660 - (02) 2259366 • GUAYAQUIL: (04) 2102288 / (04) 2102289 • CUENCA: (07) 2881229



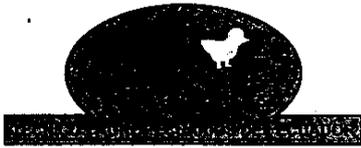
Invertimos tiempo y dinero en el desarrollo de tres productos para ganadería de ALLVET laboratorio brasileño que fue comprado por Eurofarma laboratorio con una importante participación en el mercado Brasileño en la línea humana, actualmente no contestan los

correos, no les interesa los negocios de estos productos con Ecuador, consideramos terminados nuestros negocios con esta compañía.

.A continuación les presento el cuadro de compras en porcentajes, de los diferentes proveedores en orden de importancia, en el que se puede analizar las variables del mercado, y la forma como se desempeñan los productos.

#### CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
LOHMANN ALEMANIA	28,04	32,85	24,54	21,82	33,56	21,91	19,82
LOHMANN VITAMINAS							12,99
VETANCO	16,21	12,56	11,27	13,67	9,52	10,65	11,99
NUTRISALMINSA	10,15	12,19	6,65	7,09	6,6	4,28	6,96
SINTOFARM	8,79	7,69	10,66	12,55	6,38	7,76	6,29
BASF	6,46	8,90	10,40	9,98	2,31	4,03	2,773
DUTCHFARM	3,71	6,49	7,51	7,81	7,26	5,56	5,35
BIOPLAGEN	3,52	1,63	2,86	2,80	2,44	1,696	2,818
CEVA SANTE	4,01	4,90	2,77	2,69	1,43	1,30	1,644
HENKE SAAS	4,13	1,94	1,44	1,60	1,00	1,26	1,12
BIOVET	2,71	3,89	4,79	2,61	4,52	8,86	8,255
AMINOACIDOS	0,00	0,00	7,89	8,93	21,20	25,00	19,29
PRODUCTOS GANADERIA	12,20	4,17	5,45	5,94	3,25	4,24	6,37



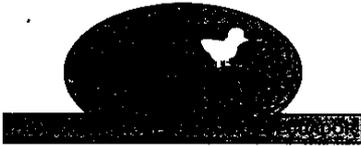
Las compras de vitaminas se las hace de acuerdo a las ofertas, la empresa LAH tiene un portafolio amplio en cantidad, control de calidad y precios, la reducción de compras con BASF se deben a lo limitado de las ofertas, no fueron muy competitivos durante el año 2011, con Vetanco es interés de este Laboratorio incrementar los negocios con la compañía, desarrollando productos nuevos, y consolidar los tradicionales; Durante el año 2012 vamos a establecer un plan de trabajo conjunto en la línea acuícola, avícola, ganadera y Pets para lograr una mayor participación del mercado, incluso con productos de terceros que distribuyen para Latinoamérica.

Es interés del Laboratorio Dutchfarm el ampliar el portafolio de productos, que se sumarian a los que hemos estado manteniendo en el mercado, debido a su crecimiento en el mercado global tienen precios competitivos inferiores a productos producidos en Latinoamérica, con productos novedosos, acordamos que fabriquen tres productos de alta rotación en Ecuador, y que los descontinuó Lohmann de Alemania.

Con Sintofarm mantenemos negocios de comodities, y cuatro productos de muy buena rotación, el año 2011 iniciamos los trámites de registro de tres productos nuevos de marca, esperamos incrementar la participación en las ventas de esta compañía.

Bioplagen proveedor de productos para el control de plagas, todos los años crecemos en ventas en unidades entre un 5 a 8%, el año 2011 no es un año de crecimiento en presentaciones altas porque tuvieron problemas de fabricación y suministro de los raticidas, además están en trámite de registro desde hace 30 meses varios productos para control de plagas con diferentes ingredientes activos.

Biovet hemos incrementado las compras en la línea Avicola para sustituir a las vacunas de LAH, las cifras no reflejan las compras porque este incremento se dio a partir del 2do semestre del 2011 en vacunas vivas, en vacunas inactivadas nuestras ventas sufrieron una reducción porque tenemos precios más altos entre un 8 a 12% que otros proveedores, en la línea Pets mantenemos un crecimiento anual superior a la inflación, el año 2012 esperamos consolidar nuestra presencia en el mercado con las vacunas vivas, con los problemas sanitarios diagnosticados hemos tenido la oportunidad de comprobar la eficacia de las vacunas de Biovet, en cuanto a la aprobación del registro de las vacunas de Marek por parte de Agrocalidad esperamos lanzarlos al mercado el segundo trimestre del 2012



El mercado de instrumental veterinario como jeringas, agujas se mantiene, no podemos crecer porque los fabricantes no aceptan los cambios que se producen en el mercado como la utilización de agujas y jeringas descartables, sin embargo mantenemos un mercado cautivo con clientes que valoran calidad y servicio.

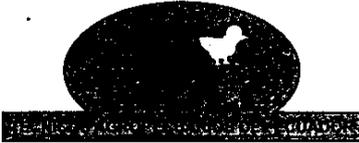
Mantenemos negocios con crecimiento constante con productos para ganadería y cerdos de CEVA, no se incrementa las compras por falta de stock del fabricante; Tenemos productos complementarios para ganadería y cerdos que nos permiten tener una buena rotación de estos productos en asociación con productos tradicionales, me refiero a farmacéuticos de New Born.

La planta de pre mezclas y núcleos vitamínicos minerales mantiene el ritmo de producción para ponedoras, broilers y cerdos en pre mezclas vitamínicos minerales y en núcleos vitamínicos minerales para aves de postura, la planta produce actualmente un promedio de 56,92 toneladas al mes de estos componentes, mantenemos la importación de materias primas como C.Colina, promotores de crecimiento, en aditivos como antioxidantes, antimicrobianos, atrapador de aflatoxinas, fitasa, enzimas los adquirimos de proveedores locales.

Como lo habíamos previsto hemos alcanzado el año 2011 una muy buena participación en el mercado del sustituto de leche para terneros, desplazando a otros importadores por calidad, no por precio y con recomendaciones técnicas adecuadas. Tenemos previsto el año 2012 incrementar nuestra participación en el mercado, esta por aprobarse en Agro calidad registros del mayor productor global de sustituto lácteo y lactosa para lechones de origen Francés.

En el año 2011 el mercado de aminoácidos tuvo un comportamiento que pasó de especulativo a sobre oferta DL-Metionina y L-Lisina, cuyos precios fueron inferiores en el mercado local, a los de compra de proveedores en el exterior, esta situación se presentó por la gran cantidad de producto que se importó, no realizamos importaciones de L-Lisina durante el 2do semestre, las compras fueron locales, es la razón de la baja en las importaciones.

Una buena noticia es que uno de los mayores proveedores de DL-Metionina global nos vende en forma directa con lo que podemos alcanzar mejores ventas y nos permite ofertar a mejores precios pre mezclas y núcleos vitamínicos y mineral.



Sobre la administración de la compañía hemos mejorado totalmente los procesos de facturación y contabilidad por el trabajo eficiente del sistema contable a tal punto que el personal administrativo trabaja los horarios regulares, el personal de bodega debido a los despachos y atención al cliente mantiene el ritmo de trabajo y jornadas mayores de trabajo, la recuperación de cartera a mejorado a un promedio de 53 días lo que nos a permitido tener un flujo fondos bastante bueno, para cumplir a tiempo los pagos con nuestros proveedores, es importante mencionar que la reducción en los días de recuperación de cartera se debe a los buenos precios que reciben los productores avícolas y ganaderos.

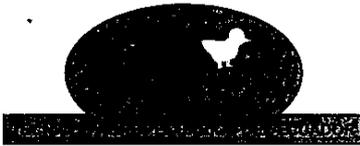
Las oficinas de Guayaquil, Sto. Domingo de los Tschachilas, Balsas, Cuenca y Quito están funcionando normalmente, no hemos puesto mayor interés de buscar opciones para trasladar nuestras oficinas en la ciudad de Quito, hay que esperar que se presenten oportunidades, es importante también buscar opciones para un local propio en la ciudad de Cuenca porque es un buen punto de venta para la compañía la región sur del país.

En la PROVINCIA DE Manabí mantenemos nuestras relaciones comerciales con el Dr Santiago Loor a través de la empresa Difarvel, el negocio se mantiene estable, es una zona de alto movimiento pero de alto riesgo crediticio.

Cumplimos las nuevas normas impuestas, ambientales, Comité de Seguridad y Salud, el personal de la compañía se mantiene estable con ligeros cambios en el área de ventas, y de administración, en la oficina de Cuenca no encontramos una Jefe de Oficina eficiente y colaboradora.

En Febrero del 2011 adquirimos otra bodega en el Parque California dos a un costo de 110.000 dólares americanos a un plazo de tres años en el valor total de costo están incluidos los intereses.

Las resoluciones de la Junta de Accionistas del año 2011 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 2011, se cumplió y se aprobó la reforma de estatutos con el aumento de capital en la cantidad de **US\$ 240.000,00 DOLARES**



Americanos, con lo que el capital suscrito y pagado alcanza la suma de **US\$ 1.770.000 DOLARES AMERICANOS**.

Para cumplir las obligaciones legales emitidas por la Superintendencia de Compañías contratamos los servicios de la empresa Intelecto con su representante legal el Sr Ing Marcos Puruncajas para la implementación de las nuevas normas contables NIIF, los resultados fueron aprobados por la Junta Universal de Accionistas de la compañía el 28 de Noviembre del año 2011, entre las implementaciones que son destacables son el estudio actuarial para Jubilación del personal que trabaja más de 10 años, así como también la revalorización de los bienes muebles de la compañía realizados por los peritos evaluadores autorizados por la Superintendencia de compañías.

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

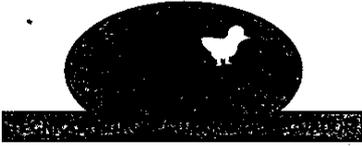
### CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2007	2008	2009	2010	2011	VARIACION 2010-2011
VENTAS NETAS	4394775,97	4791128,48	6614604,64	7465279,99	7936774,56	6,72
COSTO VENTAS	2694008,64	3110093,33	4759279,35	5276983,51	5638488,55	6,85
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	30502,74	27928,97	30480,29	42223,59	49306,67	16,78
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	0	0	8941,38	8537,10	8289,04	20,07
GASTOS ADMINISTRATIVOS	507937,64	558007,96	764941,50	894714,37	950824,05	6,27
DEVOLUCIONES EN VENTAS	36531,88	52379,34	116816,67	117437,05	134090,61	14,18
PUBLICIDAD	42399,30	27451,55	39315,83	50966,83	22040,51	-22,22
SEGUROS EN GENERAL	28982,95	35533,43	40682,31	42767,19	52609,26	23,01
MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	45482,93	47240,09	47773,11	57743,62	69840,31	20,95
INVENTARIOS	1222719,39	1171474,97	1635457,54	1576890,82	1884599,32	19,3
UTILIDAD NETA	221640,29	157059,76	475165,84	472389,87	491324,12	4,01
INFLACION ANUAL	2,30	8,80	3,25	3,80	5,6	47,00

Av. 22 de Enero - de la vía principal a 250 metros entrada Atahualpa • Telfs. PBX: 593-3-2855035 - 2855678 - 2855679 Fax: 593-3-2855012

Casilla: 18-01-0890 **AMBATO - ECUADOR**

QUITO: (02) 2441660 - (02) 2259366 • GUAYAQUIL: (04) 2102288 / (04) 2102289 • CUENCA: (07) 2881229



A partir del año 2011 está incluido en los balances las provisiones de jubilación patronal de empleados que prestan sus servicios por más de 10 años hasta la fecha tenemos ocho empleados, igualmente se incluye en el balance una provisión por desahucio de los empleados, todos estos cambios se los hace para la implementación de las NIIF.

Los índices del resumen del balance 2011 son positivos se incremento las ventas en 6,72%, la inflación aceptada por el BCE es 5,23 % es decir nuestro crecimiento es superior a la tasa de inflación, el crecimiento del costo de ventas fue similar al incremento de las ventas.

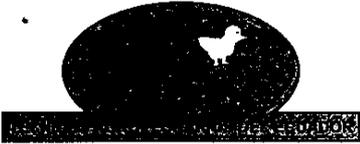
Los primeros meses del año tuvimos un fuerte descenso en el precio de productos avícolas el resultado fue incremento en los días de recuperación de cartera, para poder cumplir con los proveedores acudimos a créditos bancarios a mediano plazo y nos encontramos con un incremento del 16,78 % en créditos en relación al año anterior.

Los gastos financieros no bancarios sufren un incremento de 20,07% en esta cuenta se clasifica el valor de los intereses de la compra de las dos bodegas que utilizamos la una como oficina bodega y la segunda como bodega exclusivamente que fue adquirida en el año 2011.

Durante los últimos diez años hemos tratado de bajar los valores por devoluciones, son fallas operativas que se inician desde el momento de la venta, errores en facturación, retiros de mercadería por no cancelación de facturas y otras causas, cada año tenemos un incremento en las devoluciones el año 2011 se incremento en 14,18%.

El valor del seguro subió por un número mayor de bienes asegurados, por la compra de la bodega de la oficina de Guayaquil, mayor cantidad de inventarios que se incrementan 19,3%, cuando manejamos valores menores perdemos oportunidades de negocios.

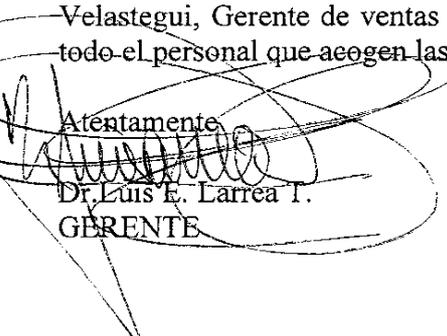
Los detalles de las cifras las presentaran el Sr Comisario Revisor y en el informe de Auditoría Externa que confirma el manejo transparente de la administración de la compañía.



La propuesta de la Gerencia sobre los dividendos es que se reparta entre los señores accionistas un valor de 120.000 dólares americanos y la diferencia de los dividendos capitalizar sumando las reservas legales y los valores que mantenemos los accionistas como préstamo a la compañía.

Un agradecimiento por la colaboración y ayuda para el Sr Presidente de la compañía Ing Augusto Naranjo, de la misma manera un agradecimiento a los señores accionistas por la confianza, siempre es importante tener colaboradores altamente profesionales con criterio y apoyo para la administración de la compañía como nuestra contadora Amparito Velastegui, Gerente de ventas Dr Carlos Yepez, Jefes de Oficina Ejecutivos de Ventas y todo el personal que aogen las políticas y son buenos colaboradores, gracias.

Atentamente,

  
Dr. Luis E. Larrea I.  
GERENTE