INFORME

DE

GERENCIA

INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2012 A LA JUNTA

GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA TADEC

TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR CIA LTDA.

Señores Socios:

La administración de la compañía considera que el año 2012 fue un año estable en la economía interna, sin bien se establecieron cupos para las importaciones y el ISD al 5% ocasiona mayor cantidad de recursos para mantener los flujos de caja, contribuyo esta situación a mantener precios bajos que cubren los costos de producción en la avicultura industrial obteniendo una rentabilidad baja por volumen y valor agregado, hubo meses de precios deprimidos en el sector del pollo de carne, en ponedoras comerciales el comportamiento del precio del huevo fue estable, sin embargo los precios de las materias primas tuvieron incrementos significativos por efecto del clima tanto en el hemisferio norte como en el sur con sequias severas que sufrieron las áreas donde se producen maíz y soya.

En sector ganadero de leche y carne los precios de los productos finales se mantienen desde hace 2 años, están cerca de los costos de producción, por el incremento de insumos y de mayores costos en mano de obra, los precios de producción finales no se incrementan en la misma proporción que la inflación y el incremento de precios, los ganaderos esperan acuerdos comerciales especialmente con Perú para vender animales para producción de carne, en cuanto a la leche no vemos un futuro positivo a menos que cambien las políticas de importación de leche en polvo y se exporte leche a otros países, en conclusión hay exceso de producción de leche.

La inflación anual en Ecuador alcanzo el 4,16 % lo que ha dado estabilidad a los negocios, sin embargo todas las empresas que trabajan en el sector agropecuario estamos en un proceso de normalización y cumplimiento de varias normas supranacionales impuestas por la comunidad andina de naciones a través de Agrocalidad que obligan a cumplirlas tanto a los fabricantes como importadores y distribuidores de productos agropecuarios, como empresa lo vemos positivo porque garantiza el correcto manejo de los productos y a su vez garantiza al consumidor la calidad, inocuidad de los mismos, lo complicado es las inversiones que las empresas nos hemos obligado hacer en infraestructura como en la preparación y adiestramiento del personal.

Tenemos también exigencias de parte del Ministerio de Relaciones Laborales, del IESS, Ministerio de Salud, para conformar comités de salud, lo que también implica inversiones en cursos de capacitación que hemos realizado varios con todo el personal que labora en TADEC a nivel nacional, traslados del personal, contratación de nuevo personal, equipamientos de protección industrial.

La empresa se sustenta en las mismas representaciones de los productos, trabajamos con Lohmann Animal health de Alemania en la línea de biológicos, esperamos aumentar nuestro mercado porque tenemos varios registros de vacunas que caducaron y serán aprobados en el 2013,están pendientes la aprobación de cuatro registros que incrementara nuestras ventas, en cuanto a vitaminas feed grade hemos mantenido el mercado, pero nos enfrentamos a una competencia muy grande de brókers que operan a nivel global con vitaminas de origen chino y de la India que son los que dominan el mercado por precio y calidad, el objetivo es mantenernos con la provisión de núcleos y pre mezclas.

Con Biovet de Brasil la aceptación de los biológicos por calidad y oferta a sido buena, pero Brasil actualmente es el país con mayores precios de producción por su economía, para el año 2013 confirmaron un incremento del 50% en los biológicos lo que nos deja fuera de mercado con algunas vacunas ,estamos incursionando con una nueva vacuna congelada de Marek y Gumboro para incubadoras que estuvo dominado en forma monopólica por una multinacional, tenemos buena rotación y aceptación ,falta un ingrediente que es la oferta de las maquinas vacunadoras para Marek las que llegaran al país en el primer trimestre 2013.

En instrumental veterinario mantenemos nuestra oferta en el mercado del segmento medio alto que es de calidad más que precios, para el año 2013 tenemos planificado entrar a ofertar con instrumental al programa de control de Fiebre Aftosa, insisto no por precio es mas calidad, duración de las jeringas y provisión de repuestos con la marca Henke.

Estamos con mejores relaciones comerciales con Laboratorios Vetanco de Argentina, con los productos que mantenemos registros,y otros que estamos analizando nuevos acuerdos con conceptos de trabajo diferentes como sectores de salud intestinal, en productos para Pets estamos incrementando la línea,Por recomendación de Vetanco en cerdos vamos a crear un departamento exclusivo para manejar esta especie, en aves estamos en proceso de registro de varios productos y estamos retomando productos que dejamos de comercializarlos hace varios años.

Debido a regulaciones de la Comunidad Económica Europea no hemos podido registrar nuevos productos de Dutchfarm, pero para el 2013 tenemos documentos para registro de varias especialidades para avicultura y ganadería que las introduciremos al mercado en el tercer trimestre del año 2013, mantenemos un mercado estable con los productos registrados.

Con CEVA mantenemos el mercado de productos exclusivamente para ganadería, no existe el interés de este laboratorio de incrementar el negocio con nuestra compañía, sus energías están dirigidas al mercado avícola con la línea de vacunas que disponen.

Una referencia aparte es Bioplagen,tenemos un mercado muy selectivo en granjas avícolas de cerdos,ganadería,agricultura, una penetración en la industria alimenticia todavía baja, con buenos resultados y satisfacción de los clientes, en base a esto estamos en un proceso de implementación de nuevos productos con otros ingredientes activos,y otro método de administración, están registrados un desinfectante con insecticida, un larvicida para

control de larvas de moscas, trampas para roedores, estamos buscando acuerdos para registrar un adulticida para control de moscas, es decir una línea completa de control de plagas,lo que buscamos es ofrecer nuestros productos como especialistas en control de plagas, a mediados del año 2013 vamos a tener la línea completa.

En cuanto a la venta de pre mezclas y núcleos vitamínico minerales así como aditivos para el alimento balanceado, comercializamos tres productos de alta rotación de Sintofarm,vamos a incorporar para el 2013 otros productos nuevos que nos permitirían mejorar la oferta de anticoccidiales,en vitaminas feed grade mantenemos los negocios con BASF proveen cuatro vitaminas, para micro minerales compramos estos a Prince, sin embargo para el año 2013 estamos calificando proveedores de micros que ofertan contenedores completos con calidad y precios óptimos pero debemos manejar mayores volúmenes, la dificultad es el requerimiento de espacio por bodegaje.

Los productos que incrementaron los tres últimos años de forma significativa nuestras ventas son los aminoácidos, nuestro principal proveedor es Evonik, pero también tenemos una empresa Holandesa GFC proveedora de estos ingredientes, tenemos la propuesta de una multinacional fabricante de aminoácidos de trabajar para el año 2013 con sus productos, vamos a mantener reuniones en el mes de Mayo 2013 para analizar condiciones y negociar un acuerdos. En este segmento existe en el país cada vez mas ofertas de empresas multinacionales que incrementa la oferta y se hace más competitivo y menos rentable el mercado.

En cuanto a productos para acuacultura no hemos incrementado nuevas líneas, mantenemos el mercado hemos,con un crecimiento continuo con base a las vitaminas que nos permiten introducir nuevos productos, estamos en proceso de nuevos registros,de antibióticos y vitaminas de la línea Labiana Life Sience,el contrato de representación y los registros lo vamos a ratificar el próximo año. Estamos también en acuerdos para desarrollar una línea de pro bióticos y prebióticos para peces y mariscos, esperamos resultados para fin de año 2013.

El área ganadera es la de menor crecimiento en nuevos productos, no existen mayor interés en invertir en ganaderías de leche y carne por la baja rentabilidad y el aumento de los costos de producción, estamos reemplazando a varios productos que los suministraba un laboratorio Brasilero, para el segundo trimestre del próximo año estarán los registros aprobados.

En la parte inferior les presento el cuadro comparativo de cómo evolucionan nuestras compras con los principales proveedores de la compañía.

CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
LOHMANN ALEMANIA	28,04	32.85	24,54	21,82	33,56	21,91	7,46
LOHMANN VITAMINAS	0	0	0	13,50	7,85	12,99	11,83
VETANCO	16,21	12.56	11,27	13,67	9,52	10,65	9,89
NUTRISALMINSA	10,15	12.19	6,65	7,09	6,6	4,28	3,53
SINTOFARM	8,79	7.69	10,66	12,55	6,38	7,76	8,05
BASF	6,46	8.90	10,40	9,98	2,31	4,03	1,34
DUTCHFARM	3,71	6.49	7,51	7,81	7,26	5,56	9,13
BIOPLAGEN	3,52	1.63	2,86	2,80	2,44	1,696	3,39
CEVA SANTE	4,01	4.90	2,77	2,69	1,43	1,30	1,53
HENKE SAAS	4,13	1.94	1,44	1,60	1,00	1,26	1,02
BIOVET	2,71	3.89	4,79	2,61	4,52	8,86	12,38
AMINOACIDOS	0.00	0.00	7,89	8,93	21,20	25,00	23,37
OTROS GANADERIA	12,20	4.17	5,45	5,94	3,25	4,24	2,25

En el análisis del cuadro anterior observamos que la importación de biológicos de LAH se reduce significativamente la razón despachan solo vacunas de reproductoras, hasta que Agrocalidad entregue los registros de LAH EE UU, las vacunas que despacha LAH están sustituidas por las de BIOVET con resultados normales en el campo, sin embargo para el 2013 comunicaron un incremento entre un 30 y 50% de su valor FOB, tenemos vacunas que no vamos a continuar vendiéndolas por asunto precios. En vitaminas de LAH se mantienen las adquisiciones, con Vetanco tenemos un decrecimiento por asuntos de despacho, por la logística de cambios de nombres y elaboración de etiquetas para el próximo año esperamos se normalicen los despachos.

Las cifras de los aminoácidos se mantienen, realmente el crecimiento no se observa por problemas de transporte en el mes de Noviembre 2012 y no arribaron varias importaciones.

Nuestro posicionamiento en el mercado de sustitutos lácteos es cada vez mejor, seguimos subiendo nuestra participación con Ecomilk de Sofivo de origen Frances, para el 2013 vamos a tener otro registro de un nuevo proveedor de Sustituto lácteo y de Lactosa para cerdos una empresa Francesa que es la mayor productora a nivel global de lácteos su marca es Lactalis.

La planta de pre mezclas y núcleos vitamínico minerales produjo el año 2012 un promedio de 73.278 kg mes entre productos que oferta TADEC, mas el contrato de maquila que se acordó con la compañía Expalsa y finaliza en el mes de febrero 2013, hemos tenido un

crecimiento en producción de un 29%, sin embargo en productos elaborados para comercializar la compañía, el crecimiento es de 21,9% entre pre mezclas y núcleos vitamínico minerales.

En cuanto a la administración de la compañía el sistema contable ofrece buena respuestas y se lo busca mejorarlo continuamente con incremento de opciones para simplificar el manejo de la compañía en la administración, en la bodega hemos mejorado los tiempos de trabajo y respuesta sin embargo necesitamos el concurso de horas de trabajo extras del personal por atender y cumplir los despachos con los clientes, si nos sometemos a horas solo de trabajo la única solución es el incremento de personal.

En personal hemos incrementado dos personas en la administración para mejorar los servicios que ofertamos, el personal de ventas se mantiene la estructura y el numero de ejecutivos, en el mes de Abril contratamos un Jefe de Oficina para la ciudad de Cuenca posterior a una rigurosa selección, lamentablemente a los cinco meses de trabajo detectamos un faltante de dinero recuperado de cartera de clientes y no depositado de USS 7.300,00 dólares aproximadamente, fallo en primera instancia el control de auditoría interna que en forma mensual realiza el Gerente Administrativo no cumplió con los procedimientos, no entendemos tampoco la actitud de la persona contratada, se presento la denuncia en la fiscalía pero hasta el cierre del informe de gerencia el fiscal a pesar de tener todos los elementos de juicio debe observar los plazos de ley para solicitar al Juez el llamado a juicio.

El Gerente administrativo ante este problema y otras situaciones que se presentaron en su labor presento su renuncia, luego de la selección contratamos otro Gerente Administrativo en la persona del Ing Hugo Romero, quien cumple sus funciones desde el mes de Noviembre 2012.

La recuperación de cartera esta en los 57 días de promedio, hubo un incremento de 7 días en relación al año anterior, sin embargo los mayores conflictos de recuperación están en la región costa y con clientes de boticas veterinarias que han perdido su responsabilidad y respetabilidad, nos les importa entrar en la central de riesgos porque las penas para este tipo de infracciones son cada vez mas blandas, lo que aumenta el riesgo para la compañía en las cobranzas, el documento bancario es solamente un papel que si el cliente lo quiere cumplir lo hace, en forma legal casi no es un instrumento de cobro peor de presión, hemos tomado precaución de mejorar la información crediticia y como requisito la firma de un pagare por cupo de crédito asignado sin embargo el riesgo sigue siendo alto.

Para las oficinas de Guayaquil y Balsas hemos tenido que implementar cambios por exigencias de Agrocalidad, incluso con la provisión de plantas eléctricas de emergencia por las vacunas, lo que obligo a reubicar la planta eléctrica de la ciudad Ambato y comprar una de mayor capacidad realizando una inversión fuerte en activos fijos, para las oficinas de Sto. domingo y Cuenca no hemos tenido esta exigencia.

Para el año 2013 uno de los objetivos para la ciudad de Quito es adquirir un terreno o galpón en la zona de Calderón para reubicar la oficina actual que se encuentra en la zona

central, debido a espacio, estacionamiento, accesos, movilidad interna, el propósito es cambiar activo por activo es decir la venta del actual inmueble y adquirir con su venta el nuevo bien inmueble. Para la ciudad de Cuenca es nuestro objetivo también comprar un bien, vamos a poner una pausa hasta pagar las dos bodegas de Guayaquil que se termina de cancelar en diciembre 2013.

Para la Provincia de Manabí mantenemos la distribución con el Dr Santiago Loor de la empresa Difarvel, con variaciones normales en las ventas y plazos excedidos de lo acordado en recuperación de cartera, es una zona de alto movimiento pero de alto riesgo crediticio.

Las resoluciones de la Junta de Socios del año 2012 se cumplieron con la contratación del Sr. Comisario Revisor el Ingeniero Comercial Sr. Oswaldo Reinoso, igualmente se contrato a los Auditores Externos Altamirano y Asociados para la Auditoria Externa del año 2012,en cuanto al aumento de capital y la reforma de estatutos no se pudo concluir por problemas en la legalización de la posición efectiva de los herederos de Hernán Rodríguez Fernández nuestro socio que falleció, esperamos que para Febrero 2013 se legalice el aumento de capital resuelto,en una nueva junta extraordinaria que se realizo y autorizo el nuevo aumento de capital.

En cuanto a las resoluciones societarias emitidas por la Superintendencia de Compañías el balance del 2012 cumple con lo dispuesto y esta emitido bajo las normas NIFF

De acuerdo a lo dispuesta en la Junta Universal de Socios del 12 de diciembre de 2012 en la que los activos y pasivos diferidos se dan de baja ya que el SRI no acepta la aplicación de los impuestos diferidos en el Ecuador cuya disposición se encuentra publicada en la NAC –DGECCGC12-00009 en el Registro Oficial No 718 del miércoles 6 de junio del 2012.

El valor por activos diferidos por el proceso de implementación de las NIIF fue de US$4211,61 el mismo que se ajusto contra la cuenta Superávit Revaluaciones y la cuenta pasivos diferidos por el valor de US$107.527,23 que se ajusto con la cuenta Superávit Revaluaciones Planta y Equipo, cuyos valores no pueden ser utilizados para aumentos de capital, ni disponer de estos valores los socios.

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

CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2008	2009	2010	2011	2012	VARIACION 2011-2012
VENTAS NETAS	4791128,48	6614604,64	7465279,99	7936774,56	8528358,18	6,71
COSTO VENTAS	3110093,33	4759279,35	5276983,51	5638488,55	6098414,76	8,00
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	27928,97	30480,29	42223,59	49306,67	27064,06	-45,00
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	0	8941,38	8537,10	8289,04	5935,28	-28,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	558007,96	764941,50	894714,37	950824,05	980930,73	3,05
DEVOLUCIONES EN VENTAS	52379,34	116816,67	117437,05	134090,61	122166,39	9,00
PUBLICIDAD	27451,55	39315,83	50966,83	22040,51	33581,15	51,5
SEGUROS EN GENERAL	35533,43	40682,31	42767,19	52609,26	64172,19	64,00
MANTENIMIENTO DE LOS VEHICULOS	47240,09	47773,11	57743,62	69840,31	70114,10	0,76
INVENTARIOS	1171474,97	1635457,54	1576890,82	1884599,32	2107446,22	11,75
UTILIDAD NETA	157059,76	475165,84	472389,87	491324,12	533119,73	8,50
INFLACION ANUAL	8,80	3,25	3,80	5,6	4,16	-26,00

Están incluidos en los balances las provisiones de jubilación patronal de empleados que prestan sus servicios por más de 10 años hasta la fecha mantenemos siete empleados, igualmente se incluye en el balance una provisión por desahucio de los empleados, a pesar que estos cambios no afectan a los resultados finales.

En ventas hemos incrementado un 6,71 % aproximadamente, la inflación aceptada por el BCE es 4,16 % nuestro crecimiento es superior a la tasa de inflación, el crecimiento del costo de ventas tiene una variación aceptable en relación al año 2012.

Los gastos financieros bancarios disminuyen porque hemos tratado de apalancarnos en nuestros recursos, y porque sigue disminuyendo el valor de los intereses que pagamos por la compra de las dos bodegas de la ciudad de Guayaquil, los valores de las devoluciones tenemos un descenso, nuestro objetivo es bajarlo cada año.

El valor de los seguros tiene tendencia al alza para cubrir eventuales pérdidas de bienes muebles e inmuebles y el tránsito de mercaderías, y por el mayor valor de los inventarios que también esta cuenta se incrementa en un 11% valores que consideramos normales para mantener el giro del negocio.

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 socios un valor de 130.000 dólares americanos y la diferencia de los dividendos del periodo 2012 capitalizar sumando la reserva legal, aportes para futura capitalización.

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 SOCIOS 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 Yépez, y especialmente con el Ing. Wladimir Solís Gerente Técnico de Nutrición que durante el año 2012 fue un apoyo constante en la administración y en la organización de eventos de capacitación, Jefes de Oficina Ejecutivos de Ventas y todo el personal que acogen las políticas y son buenos colaboradores, gracias.

Atentamente

Dr. Luis E. Larrea T.

Gerente