INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2013 A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA TADEC TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR CIA LTDA.

Señores Socios:

La actividad de la compañía en el periodo económico 2013 se desarrollo con las mismas fluctuaciones que se presentan en el país, es decir pasamos de la excesiva oferta de productos básicos, a una baja de oferta sin llegar a la escases que ocasiona fluctuaciones de precios muy marcadas en el sector avícola y porcino, el primer semestre del año 2013 el precio de la carne de pollo ocasiono que varios avicultores pequeños sin reservas de capital tengan que salir de la actividad, sin embargo el segundo semestre este sector tuvo un repunte con precios que superaron, los de los últimos años debido a regulaciones del sector oficial que disminuyo en forma drástica la oferta de carne de pollo, porque no había provisión de Pollito Bb y que los precios se eleven por disminución de la oferta de carcasas y pollo en pie.

El sector avícola de huevo fue lo contrario, primer semestre bueno, segundo semestre malo que también ocasiono ingentes pérdidas en el sector.

El sector avícola tiene alta dependencia de dos productos básicos para producción de alimento que oscilan entre el 70 y 75% de sus componentes que son el Maíz y la Torta de soya, el gobierno está empeñado en la sustitución de importaciones de maíz por producción nacional, pero todavía no se llega al punto de equilibrio produciendo distorsiones en los precios de adquisición por parte de los avicultores que puede llegar a tener un costo de un 50% más de un quintal de esta gramínea por esta causa; Con la pasta de soya el problema es que la producción nacional no abastece ni el 15% de la demanda interna, por la "competencia" que generan especies que también consumen este insumo como el sector acuícola que tiene un repunte muy importante en la oferta exportable del país.

Los otros sectores productivos que demandan en la actualidad estos insumos son los cerdos que si bien su población en explotaciones industriales no sobrepasan las 30.000 madres, abastece la demanda interna de consumo, el otro sector es el ganadero de producción de leche que demanda también estos insumos, la demanda es baja por su utilización solo en explotaciones tecnificadas y producción de volumen, en donde alcanzan el precio top, estas lecherías son el 15% de la producción nacional, para el resto de productores el precio oscila entre 0,38 a 0,42;El precio de la carne vacuna si bien no estaba fijado se ha mantenido desde hace 3 años a 0,50 ctvo. La lb en pie, el cuarto semestre debido a que la demanda siempre se mantiene subió el precio, porque disminuyo

la oferta por liquidación de muchas ganaderías en la región costa, del ganado de carne en pie.

Hago esta introducción porque el año 2013 la compañía tuvo un descenso en ventas de un 6,39% en relación al año 2012,y donde mayor reducción de ventas tenemos es en los productos que ofertamos en el sector ganadero de leche y carne, y en las ventas de biológicos por la disminución de la población avícola en explotaciones de pollos, la depresión de los precios en las explotaciones de huevos se debe al exceso de población de gallinas ponedoras que alcanza la cifra cercana a los 13,000.000 millones de aves, a esto le sumamos la baja de venta de huevos al sur de Colombia.

Los precios de los productos importados tanto materias primas como producto terminado se han mantenido, y más bien muchas materias primas redujeron precios en forma significativa, es decir tuvimos estabilidad de precios, la inflación anual termino en 2,7%,las más baja en mi historia laboral personal, lo que es un buen indicativo de estabilidad económica y política.

Los costos operativos tienen un incremento, una de las razones de mayor relevancia es que todas las compañías debemos cumplir con las normas establecidas y reguladas por Agro calidad, que es la autoridad nacional competente para Ecuador, esta entidad a través de las normas implementadas para la CAN, exige una serie de medidas obligatorias que deben cumplir todas las empresas importadoras,formuladoras,fabricantes y comercializadoras de productos agropecuarios, para cumplir estos requerimientos los costos de implementación son gastos inmediatos, para evitar el cierre de operaciones de las compañías, está previsto que para el año 2014 se incrementaran los controles a las empresas con mayores exigencias e implementaciones, lo que lleva al incremento en los costos y gastos de operación.

En el área laboral contratamos a la empresa TRAINING GLA CAPACITACION CIA LTDA para la implementación de los Sistema Nacional de Gestión de Prevención de Riesgos Laborales SGP, con un costo aproximado de US$ 22.900,00 dólares americanos, se suman los costos de cuatro cursos que tienen que dictarse en el transcurso del año 2014, movilización del personal, alojamiento y otros alcanza la suma de US$ 32.000 dólares americanos aproximadamente.

Cada año para la administración de la compañía es importante informarles sobre los resultados sobre las compras y el comportamiento de cada proveedor.

Con Lohmann Animal Health incrementamos dos biológicos importantes al portafolio, son vacunas que se utiliza en reproductoras, gallinas de postura y pollo de carne, estos cinco años pasados, prácticamente nos manejamos solo con vacunas para reproductoras, lo que ocasiono una disminución considerable en nuestras ventas de avicultura, estamos registrando tres biológicos para prevención de enfermedades de aves de produccion, las mismas que van a incrementar nuestra participación en el mercado.

Es obligación informarles que esta compañía fue vendida a la multinacional americana ELANCO ANIMAL HEALTH que tiene una importante participación en el mercado global de aditivos y antibióticos para alimento balanceado, este laboratorio esta en el país

Más de 30 años, se maneja con un representante local, no sabemos la decisión que tomaran los nuevos propietarios y ejecutivos de esta multinacional, por el momento no hay cambios, entendemos que las decisiones se tomaran en el segundo semestre del 2014.

Siguiendo con el mercado de biológicos mantenemos la representación de BIOVET de Brasil, vacunas de optima calidad, resultados probados en el campo, sin embargo Brasil se a convertido en uno de los países más costosos del mundo, los precios de los biológicos para aves, como pets no son nada competitivos, a tal punto que hemos reducido las importaciones de varias vacunas, especialmente de pets cuyo mercado en Ecuador es muy importante y crece a un ritmo sorprendente. En el informe de gerencia 2012 mencione que iniciábamos la incursión en el mercado de vacunas de Marek + Gumboro para incubadoras, realmente alcanzamos un % del mercado importante en el area de pollo bb que se comercializa para clientes pequeños y medianos, y un proveedor grande especialmente el último trimestre del 2013.

Con Vetanco Argentina que es uno de los principales proveedores tenemos problemas por la demora en los despachos y llegada de los productos con un promedio de 150 días desde la confirmación del pedido, que ocasiono faltas de stock alarmantes, con este laboratorio tuvimos los mayores inconvenientes por las regulaciones de Agrocalidad en el tema de etiquetas, y de nombres comerciales, consideramos también que es falta de interés de los funcionarios de varios niveles de producción y ventas, no tenemos respuestas a nuestros requerimientos, para los ejecutivos todo está bien, además redujeron el plazo de crédito. Introducimos en el mercado dos productos para avicultura con buena aceptación y rotación, y dos productos para pets, también con buena rotación.

Con DUTCHFARM laboratorio Holandés seguimos con problemas para registrar nuevos productos, por las regulaciones de Agrocalidad para el registro de empresas, esperamos hasta el segundo trimestre del 2014, regularizar el laboratorio. Los productos de ganadería que comercializamos siguen siendo líderes en el mercado.

CEVA tenemos complicaciones con la falta de adaptación o aceptación con el cumplimiento de las regulaciones en etiquetas de los productos a tal punto que no hemos podido importar todo el año 2013 un producto líder en el mercado de bovinos y cerdos, por la falta de compras, por parte de Tadec, tomaron conciencia de la situación en el mes de febrero 2014 y tratan de regularizar los requerimientos.

Mantenemos un mercado con productos para recién nacidos en cerdos, perros y terneros de una empresa francesa NEWBORN, es un nicho especializado que vamos incrementando, a pesar de tener también problemas de registro.

El mercado de instrumental veterinario a través de HENKE SAAS WOLF lo hemos incrementado por calidad, confiabilidad, durabilidad y stock de repuestos de las jeringas, en los programas de vacunación de fiebre aftosa que realiza el estado a través de Agrocalidad,no estamos participando en las compras públicas son ventas directas las que realizamos.

Con la experiencia y el servicio técnico que brindamos tenemos un crecimiento continuo en el control de plagas especialmente roedores, y larvas de insectos, estamos todavía en el proceso de registro de productos para el control de insectos adultos, en el 2013 perdimos el registro del producto RATOLI por falta de información de Agrocalidad,lamentablemente no hemos presentado los documentos para obtener el nuevo registro por falta de personal técnico de esta entidad gubemamental para realizar las pruebas de campo en dos provincias como exige la ley, en una provincia está terminado el proceso, pero no podemos iniciar en la otra provincia por falta de técnicos.

En cuanto a la producción y ventas de pre mezclas, núcleos vitamínico minerales, y ciertos aditivos hemos mantenido la producción en 836.868,2 Kg en el año 2013,hemos tenido un ligero descenso de 0,28% en relación al año 2012,razones oferta y competencia es muy agresiva, el 2013 perdimos una cuenta importante, no solicitaron ofertas por la reestructuración del personal técnico de la planta de producción, y la entrega del manejo nutricional a una empresa externa que no cumplió las expectativas que se plantearon.

Los proveedores de vitaminas se mantienen siendo el más importante Lohmann por oferta de todas las vitaminas, mantenemos relación comercial con BASF por ser el más importante fabricante y proveedor de vitamina A, E, B2 y Calpan a nivel global que son referentes de precios para todos los fabricantes conjuntamente con su principal competidor DSM.

El tercer trimestre del año 2013, comenzamos relaciones comerciales con un proveedor importante de vitaminas y aminoácidos el Grupo CHR.OLESEN de Dinamarca que nos permite mejorar nuestras compras a precios competitivos con las multinacionales.

En el mercado de amino ácidos hemos tenido un incremento muy fuerte con las ventas de DL Metionina que nos han permitido compensar la baja de ventas en otras areas, si bien la rentabilidad es reducida pero ayuda en la venta de premezclas, para esta situación nos a ayudado mucho las compras directas con EVONIK, en el cuadro inferior podrán apreciar mejor mis comentarios.

En los negocios con SINTOFARM, mantenemos el plan de compras en los productos que tenemos registros sanitarios, con alta rotación y volumen de inventarios, las compras de materias primas prácticamente se han reducido al mínimo por precios, para el año 2014 tenemos previsto registrar tres aditivos para alimento.

El año 2013 fue bueno para la venta de sustituto de leche de SOFIVO cooperativa de productos lácteos Francesa tenemos una relación de negocios desde el año 1998, registramos también dos productos un sustituto de leche y lactosa para lechones, de otra

Cooperativa francesa de lácteos la más grande de Francia su nombre LACTALIS, estamos analizando la mejor estrategia de mercadeo.

Este año tomamos una buena decisión con nuestro GERENTE OPERATIVO-NUTRICIONAL sobre las adquisiciones de micro minerales y C.Colina con compras de contenedores de micro minerales que si bien han hecho crecer nuestros inventarios en forma significativa hemos logrado precios competitivos que nos permiten mejorar los

precios de los núcleos y premezclas, mantenemos negocios con PRINCE como proveedor en este segmento.

En acuacultura tenemos un producto con el que hemos penetrado en este mercado que es Vitamina C recubierta y cristales, el año 2013 hemos logrado captar con este producto un importante nicho de este mercado, con otros productos hemos mantenido las ventas pero no estamos creciendo, estamos en análisis de nuevos productos, que es el que más crece en productos de exportación.

En el mercado de especies acuáticas participamos también, con un producto de origen español de un fabricante ADIVETER,se lo aplica al alimento balanceado de peces y camarones, corrimos con este producto pruebas desde el año 2011,en la planta más grande productora de alimentos en Ecuador con buenos resultados, a partir del 2do semestre del 2012 comenzaron a importar directamente, este laboratorio nos entrega una comisión la misma que se encuentra en la cuenta otros ingresos, el mercado de este producto está creciendo, estamos desde diciembre 2013 realizando pruebas en dos plantas más, y conjuntamente con el fabricante, en la reunión de Atlanta en enero 2014 resolvimos solicitar el registro en el INP Instituto Nacional de Pesca, para ampliar su uso.

En el cuadro que detallo encontraran cifras de compra de cada uno de los proveedores que hacen cifras significativas.

## CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

Cuadro N.- 1

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **EVONIK** | 0.00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 23,37 | 24,649 |
| **LOHMANN ALEMANIA** | 32.85 | 24,54 | 21,82 | 33,56 | 21,91 | 7,46 | 10,127 |
| **LOHMANN VITAMINAS** | 0 | 0 | 13,50 | 7,85 | 12,99 | 11,83 | 9,294 |
| *VETANCO* | *12.56* | *11,27* | *13,67* | *9,52* | *10,65* | *9,89* | *7,558* |
| **BIOVET** | 3.89 | 4,79 | 2,61 | 4,52 | 8,86 | 12,38 | 6,967 |
| **SINTOFARM** | 7.69 | 10,66 | 12,55 | 6,38 | 7,76 | 8,05 | 6,888 |
| **DUTCHFARM** | 6.49 | 7,51 | 7,81 | 7,26 | 5,56 | 9,13 | 3,819 |
| **GFC Aminoácidos** | 0,00 | 7,89 | 8,93 | 21,20 | 25,00 | 7,89 | 3,684 |
| **NUTRISALMINSA** | 12.19 | 6,65 | 7,09 | 6,6 | 4,28 | 3,53 | 3,648 |
| **SOFIVO** | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 3,275 |
| **BIOPLAGEN** | 1.63 | 2,86 | 2,80 | 2,44 | 1,696 | 3,39 | 3,03 |
| **AMUCO** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3,021 |
| **PRINCE** | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 2,258 |
| **HENKE SAAS** | 1.94 | 1,44 | 1,60 | 1,00 | 1,26 | 1,02 | 1,35 |
| **EUROTEC** | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1,27 |
| **OTROS GANADERIA** | 4.17 | 5,45 | 5,94 | 3,25 | 4,24 | 2,25 | 5,011 |

En el informe económico del año 2012 había informado de nuestro objetivo de crecer en el segmento de aminoácidos, por la importancia que tiene para la compañía las ventas de núcleos vitamínico minerales y pre mezclas vitamínico minerales para aves de postura,carne,para cerdos, y un pequeño mercado en acuacultura, las cifras de compra lo demuestran, a pesar de la competencia de varios importadores especialmente de L-Lisina cuyos margen de utilidad es muy bajo, mas aun por la inestabilidad de precios, que todo el año se han mantenido a la baja, para el año 2014 estamos reemplazando como proveedor a GFC,porque hemos acordado trabajar con otro proveedor CHR OLESEN que tiene un portafolio más amplio de productos, mejores precios, plazo de crédito y más que todo los tiempos de despacho son menores.

Los cambios más significativos se dan en la reducción de compras de DUTCHFARM la razón, un producto que hacia volúmenes importantes perdimos mercado por precio y cierta regulación de concentración en Agrocalidad que fue solucionada, vamos a retomar el 2014 las ventas de este producto; En el año 2013 consolidamos las ventas de sustituto de leche con SOFIVO, esperamos mantenernos por calidad y precio competitivo.

Me permití eliminar del cuadro a proveedores que no superaban las compras de US$ 50000 dólares americanos, por no ser significativas, en este grupo esta una empresa importante para TADEC en la provisión de vitaminas como BASF, con los ejecutivos regionales mantuvimos una reunión de trabajo para incrementar nuestro portafolio a pigmentantes,son lideres globales en este segmento y con las vitaminas que están calificadas en todas las plantas de alimento a nivel global, eliminamos CEVA porque las compras son muy bajas debido a que este laboratorio no se adapta a las regulaciones que tienen que cumplirse en Agrocalidad con las etiquetas y envases.

Con NUTRISALMINSA, esta empresa está en forma directa manejando sus ventas especialmente de volúmenes, sin embargo tiene todavía una participación importante en las ventas de la compañía, y porque es la empresa que mantiene un contrato de maquila de los núcleos y pre mezclas vitamínico minerales.

Al inicio del informe manifesté que estamos importando contenedores completos de micro minerales para ser más competitivos en nuestro producto final los núcleos y pre mezclas vitaminita minerales, es la razón del crecimiento y la inclusión de proveedores como AMUCO Y PRINCE.

En el área societaria se aprobó el aumento de capital social de la compañía dispuesto en la Junta General Ordinaria de socios del año 2011 fue aprobado por la Superintendencia de Compañías el 31 de Octubre de 2013, con lo cual la compañía alcanza la suma de un millón novecientos setenta mil dólares americanos, la demora se presento por los problemas de sucesión de los herederos de nuestro socio Hernan Rodriguez, igualmente se contrato al Sr Ing Oswaldo Reinoso como Comisario Revisor de la compañía y se procedió a la contratación de los Auditores Externos Altamirano y Asociados, cumpliendo con las disposiciones de la Junta de socios.

Es importante que conozcan que el juicio por los faltantes en la oficina de Cuenca no termina, todo es favorable para la compañía, la ex empleada a realizado abonos por US$3.117,93 al faltante propone arreglos que no garantizan la recuperación de los valores.

A la fecha del informe tenemos un nuevo colaborador que es el Ec Mauro Real como Gerente Administrativo por la renuncia del Ing Romero por motivos personales; No sé a incrementado personal ni existen cambios significativos en el personal que presta sus servicios en la compañía.

La oficina de la ciudad de Guayaquil se cumplieron los plazos de financiamiento, en el transcurso del primer trimestre vamos a regularizar las escrituras de propiedad, dentro de adquisición de bienes inmuebles no se realizo la negociación de la oficina de la ciudad de Quito y más bien es imprescindible la adquisición de un bien para la oficina de Cuenca porque el Municipio y la dirección de medio ambiente nos cambiaron el uso del suelo de oficina a bodega, por lo expuesto se tomo la decisión de priorizar la compra y construcción de las oficinas y bodega, para lo cual estamos por finalizar la negociación de un predio en la parroquia Ricaurte que cuenta con la autorización de las autoridades municipales y medio ambiente de la ciudad de Cuenca.

La recuperación de cartera esta en los 59 días de promedio, hubo un incremento de 3 días en relación al año anterior, el año 2013 hemos tenido mala recuperación de cartera en dos zonas la una en la Provincia de Los Ríos con el distribuidor Dr Guido Rivas, a la presentación del informe no existe ningún problema de cobro pero tomamos la decisión que nos distribuya los productos hasta el 31 de Diciembre del año 2013,tenemos un nuevo distribuidor de la zona en la persona del Dr Danilo Venegas con las respectivas garantías del caso.

En la provincia de Manabí se presenta nuestro mayor problema con los plazos de pago que superan los 90 días, el distribuidor DIFARVEL del Dr. Santiago Loor, tiene el firme compromiso de normalizar la situación de pagos para el primer trimestre del 2014, vamos a mantener la representación con el Dr Loor, nos ofrece una propiedad agrícola en garantía ubicada en el cantón Pichincha Provincia de Manabí.

Están funcionando sin problema las oficinas de Quito, Guayaquil, Cuenca, Sto Domingo de los Tsachilas y Balsas, con cada ejecutivo de ventas que trabaja en la zona. Es importante informarles que por los costos y responsabilidades de mantenimiento de los vehículos, la administración de la compañía promueve que los ejecutivos adquieran sus propio vehículo y a cambio se les paga un kilometraje de acuerdo a los históricos por zona, la compañía también les ayuda con el pago del seguro de accidentes, únicamente mantenemos tres vehículos propios con responsabilidad de los ejecutivos por no cumplir el tiempo requerido de servicio y el otro porque la zona no justifica la adquisición de un vehículo por parte del Ejecutivo.

Por las exigencias de la implementación de las NIIF,se provisiono en el balance la Jubilación Patronal de los empleados que prestan sus servicios más de 10 años que son siete personas, ya que se excluyo al Gerente de la compañía cuyo valor alcanza la cifra de US$ 16.493,78 del año 2013 que afecta directamente a resultados.

A continuación encontraran el cuadro N.- 2 en el que se comparan los estados financieros de los últimos cinco años.

TADEC
EMPRESAS AGROPECUARIAS DEL ECUADOR

# CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | VARIACION 2012-2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| VENTAS NETAS | 6614604,64 | 7465279,99 | 7936774,56 | 8528358,18 | 7893209,55 | -6,39 |
| COSTO VENTAS | 4759279,35 | 5276983,51 | 5638488,55 | 6098414,76 | 5673443,27 | -7,00 |
| GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS | 30480,29 | 42223,59 | 49306,67 | 27064,06 | 35194,39 | 23,00 |
| GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS | 8941,38 | 8537,10 | 8289,04 | 5935,28 | 3452,87 | -42,00 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 764941,50 | 894714,37 | 950824,05 | 980930,73 | 1081282,94 | 9,30 |
| DEVOLUCIONES EN VENTAS | 116816,67 | 117437,05 | 134090,61 | 122166,39 | 150423,06 | 18,50 |
| PUBLICIDAD | 39315,83 | 50966,83 | 22040,51 | 33581,15 | 42056,10 | 20,00 |
| SEGUROS EN GENERAL | 40687,31 | 42767,19 | 52609,26 | 64172,19 | 66797,05 | 4,00 |
| MANTENIMIENTO DE LOS VEHICULOS | 47773,11 | 57743,62 | 69840,31 | 70114,10 | 57815,54 | -18,20 |
| INVENTARIOS | 1635457,54 | 1576890,82 | 1884599,32 | 2107446,22 | 2144768,98 | 1,80 |
| UTILIDAD NETA | 475165,84 | 472389,87 | 491324,12 | 533119,73 | 396653,38 | -25,60 |
| INFLACION ANUAL | 3,25 | 3,80 | 5,6 | 4,16 | 2,7 | -35,00 |

Las ventas disminuimos un 6,39 %,las razones, no cumplimiento en ventas en las zonas que mantenemos distribuidores en las Provincias de los Ríos y Manabi,además que nuestros vendedores no cumplieron sus presupuestos en unidades como son los acuerdos y su obligación, significaron una baja importante, los problemas con el suministro de productos especialmente de VETANCO Argentina con despachos entre 120 y 150 días posteriores a confirmar los pedidos, obligación de regulación de nombres comerciales y etiquetas, la no aprobación de registros a tiempo, perdidas de documentación para acreditación de las empresas multinacionales que representamos, por exigencias de las normas andinas e internas por parte de Agrocalidad,y un punto muy importante la competencia que busca espacios de cualquier manera es su derecho también.

Es obligación de la administración de la compañía informarles el año 2013 se dio de baja varios elementos de embalaje que se utilizan para el fraccionamiento autorizado en el laboratorio Naturalquimic tales como cajas, sobres, etiquetas que tenían impresos los registros anteriores, el valor es de US$ 17.935,99 dólares americanos, sin embargo tenemos una pérdida de una vacuna de Biovet que se caduco, y que se lo importaba bajo pedido por US$ 24.842,38 dólares americanos, otro producto de Vetanco que también se caduco por US$ 3.071,63,finalmente Agro calidad nos incauto un producto que se venció el registro porque encontraron un sobre de 20 g en un cliente de Portoviejo por un valor de US$ 3.412,44 dólares americanos, el argumento no estaba en área de cuarentena.

Pero lo más preocupante es que se detecto un faltante en la bodega de Ambato, ya que el momento de la toma física de los inventarios justificaban el faltante con notas de pedido, que están pendientes de procesar las ordenes de producción o que esta por realizarse una transferencia entre bodegas, se estableció un plazo hasta Diciembre del 2013 para que el personal de bodega encuentren los faltantes cosa que no ocurrió, lamentablemente fallo el

TADEC

Auditoría Externa con su personal, que no exigían a los funcionarios de bodega el cumplimiento de las normas de control, y más bien fue detectado el faltante por nuestro Gerente Operativo Nutricional, el valor total entre productos dados de baja alcanza a US$ 49.262,44 dólares americano.

Los gastos financieros bancarios tienen un incremento producto del requerimiento más alto de liquidez para cancelar las importaciones de aminoácidos y financiar importaciones de Argentina que a partir del año2013 nos bajaron los plazos de crédito a 75 días.

El valor de los seguros tiene un incremento normal acorde a los bienes asegurados a pesar de que no hemos tenido siniestros de magnitud, a más de los normales que se presentan especialmente en vehículos por el alto riesgo de circular en carreteras.

Los detalles de las cifras las presentaran el Sr Comisario Revisor, y también la Auditoría Externa a quien he pedido que tienen la obligación de presentar en su informe el faltante detectado en la bodega de vitaminas y aditivos, para la elaboración de núcleos y premezclas vitamínico minerales.así como el manejo transparente de la administración de la compañía.

La propuesta de la Gerencia sobre los dividendos es que se capitalicen en su totalidad ya que el año 2012 los mismos se repartieron a todos los socios, que se sume la reserva legal y aportes para futura capitalización.

Un agradecimiento por la colaboración de nuestro Presidente de la compañía Ing Augusto Naranjo, un agradecimiento también a los señores SOCIOS por la confianza, a los colaboradores más estrechos y profesionales como nuestra contadora Amparito Velastegui, Gerente de ventas Dr Carlos Yepez, gracias al apoyo del Sr Ing Wladimir Solís Gerente Operativo Nutricional que durante el año 2013 colaboro en varios frentes de trabajo en forma eficiente, igualmente el agradecimiento a las Jefes de Oficina Ejecutivos de Ventas y todo el personal que acogen las políticas y son buenos colaboradores.

Atentamente

Dr. Luis E. Larrea T.
Gerente

Av. 22 de Enero - de la vía principal a 250 metros entrada a Atahualpa * Telefs. 593-3-2855035 2855679 Fax: 593-3-2855012
Casilla: 18-01-0890 AMBATO – ECUADOR
QUITO: (02) 2441660 – (02) 2259366 GUAYAQUIL: (04) 2103689 CUENCA: (07) 2881229 STO. DOMINGO: (02) 3708297 BALSAS: (07) 2517453