



INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2014 A LA JUNTA

GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA TADEC

TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR CIA LTDA.

Señores Socios:

Al hacer un análisis del periodo económico 2014, es conveniente mencionar que en el sector agropecuario que trabaja la compañía, los precios tuvieron cierta estabilidad que permitieron tener un rentabilidad adecuada en las explotaciones industriales de pollo de carne, así como en las explotaciones industriales de aves de postura en que los precios fueron igualmente buenos, tendiendo a ser muy rentables en las explotaciones que producen huevos de mesa; Igualmente fue un buen año para las explotaciones de carne de cerdo.

En los rumiantes las explotaciones tecnificadas que producen leche y tienen altos parámetros de higiene, sanidad animal y productividad alcanzan precios muy atractivos, sin embargo las explotaciones de medianas para pequeñas, y que no alcanzan los parámetros descados, reciben precios muy inferiores que de todas maneras como son explotaciones de tipo familiar pueden subsistir a pesar de la variación de precios y las condiciones laborales desfavorables, especialmente en las épocas de alta oferta de leche.

En el país sucede un fenómeno, el gobierno está trabajando en la erradicación de la enfermedad de la fiebre aftosa con vacunación para poder entrar en el mercado de exportación, sin embargo es el sector más deprimido del sector agropecuario por el bajo precio de la carne vacuna que se ha venido manteniendo desde hace una década, el último trimestre el precio se incrementó a niveles que son rentables, por la baja oferta y por la liquidación de ganaderías importantes, por su baja rentabilidad.

Un sector que tuvo un crecimiento extraordinario y que los señores socios lo conocen es el camarón en el que los productores nacionales superaron los 2 billones de dólares en exportaciones gracias a su buena gestión y trabajo.

Podríamos concluir que el año 2014 fue de cierto equilibrio entre la oferta de bienes y materias primas a nivel global, con una demanda normal, que ocasionó una baja de la mayor parte de productos con excepción de los aminoácidos que se utilizan en la elaboración y fabricación de piensos para aves, cerdos y ganado y especies acuáticas, incluso hubo cierta estabilidad económica en el país, la inflación terminó con un 3,76 %.

Este año económico fue de recuperación de las ventas con un incremento del 17.57% en relación al año 2013, la razón principal es la buena planificación que realizó la administración de la compañía para la compra de aminoácidos especialmente DL-METIONINA, estimados de compra que se la hizo desde el mes de Mayo hasta Diciembre 2014 con entregas mensuales que se cumplieron, con baja oferta en el mercado global, con lo que alcanzó precios históricos en la mayoría de países.



TECNICOS AOR OULIV/MSIMREQUINHO

ta pero en niveles de venta muy inferiores se situaron L-Lisina y L-Treonina, esta planificación permitió tener una oferta permanente en el mercado con nuestros clientes y más que todo mantuvimos los precios hasta el mes de diciembre 2014.

La compañía se caracterizó siempre por manejar un alto porcentaje en el mercado de biológicos para aves, sin embargo la participación de la compañía todos los años disminuye, hay varias razones la principal la competencia de multinacionales con precios más bajos y sobre todo ofrecen servicios post venta, Tadecc con sus proveedores no está autorizado para hacerlo, el principal proveedor de biológicos en los 30 últimos años es LOHMANN de Alemania, por políticas internas no producen las presentaciones de 1000 ds que son las que más rotan en el país, y tampoco las presentaciones de más de 2500 ds que tienen actualmente buena demanda, como informe en la Junta de Accionistas del 2013 esta empresa fue adquirida y ratificada su compra en el mes de Abril 2014 por parte de la compañía Elly Lili con su división Elanco Animal Health, hasta la presentación de este informe no se comunican con ninguno de los distribuidores latinoamericanos.

Hemos mantenido las ventas de Lohmann en los mismos niveles del año 2013, únicamente estamos vendiendo vacunas para reproductoras y cuatro vacunas para aves comerciales es otra de las razones para no crecer y mantenernos; Como conocen los señores socios distribuimos las vacunas Aviares de BIOVET Brasil, con altos estándares de producción de biológicos para aves comerciales, y ciertas vacunas para reproductoras y para Incubadoras, la oferta para vacunas de reproductoras es limitada, sin embargo lo que no permite alcanzar un mayor mercado son los precios que en la mayoría de los casos son 20% mayores que los de la competencia, las ventas se mantienen pero no crecemos.

Nuestro principal soporte en el año 2014 en cifras, es el área de aditivos en el que tomamos la decisión de comercializar productos de calidad con precios competitivos, es por esto que con SINTOFARM, comercializamos únicamente tres productos que nos dan volumen y los utilizamos en la elaboración de pre mezclas y núcleos vitamínico minerales, año tras año se reducimos la participación de este productor en el mercado.

Con vitaminas trabajamos con tres proveedores que son Lohmann, BASF y CHR. OLSEN, por logística, precios y volúmenes, es por esto que las compras varían año a año entre los proveedores; en cuanto a los micro minerales las compras las estamos realizando a varios proveedores con lo que hemos reducido los precios, si bien necesitamos comprar volúmenes más altos y mantener un stock alto en bodega, con baja rotación; Otro ingrediente que tuvimos una alta rotación es C. Colina, para uso en nuestra planta y los excedentes para la venta a varios clientes, Mantenemos como proveedor a EUROTEC de Argentina con un solo producto registrado que hace volúmenes de compra como ingrediente para las pre mezclas y núcleos .

La producción en la planta de pre mezclas y núcleos vitamínicos fue de 869.582,80 Kg es decir superior en un 3,63% al año 2013.

El año 2014 fue complicado para las compras de aminoácidos, como la DL-Metionina, por la planificación se pudo manejar una buena rentabilidad que se refleja en el crecimiento en las ventas y la utilidad, el incremento en compras fue sustancial, si bien existieron



TADEC
TÉCNICOS AGRARIOS DE LA EMPRESA DE LA INDUSTRIA DE LA CARNE

por los precios de L-Lisina y L-Treonina, la buena planificación permitió a la compañía ser competitivos en el mercado de los núcleos y pre mezclas.

El mercado del sustituto de leche lo hemos consolidado, estamos posicionados como líderes sin embargo el año que paso tuvimos una baja en las compras por alza de precios del proveedor y despachos, sin embargo el cuarto trimestre se produjo una fuerte caída en los precios de los lácteos por sanciones económicas de los países europeos a su habitual comprador Rusia, se redujeron sus compras en un mínimo porcentaje.

La administración de la compañía también considero no comercializar sales y concentrados minerales por su bajo margen de utilidad, la decisión es mantener un mercado de servicio marginal para las presentaciones pequeñas, considero para los informes y evaluaciones no presentan cifras porque son irrelevantes.

En cuanto a la producción nacional de varios productos que se maquilan con el laboratorio NATURALQUIMIC, que cumple las normas BPM, y está autorizado por Agro calidad, hemos tenido dificultades en la planificación y provisión de materiales lo que nos causó falta de productos en el mercado, y una menor rotación de los mismos.

Con los proveedores de productos para ganadería también hemos tenido problemas de despacho a pesar de mantener una adecuada planificación por problemas económicos y políticos, me refiero a Vetanco de Argentina lo que ocasionó descenso en el nivel de compras en un 20 %, si bien es un laboratorio que está innovando frecuentemente su arsenal de productos, nos mantenemos con los tradicionales, pero estamos registrando nuevos productos tecnológicos para avicultura.

Un proveedor importante para la compañía es DUCHTFARM, con el que hemos tenido un incremento en las compras porque tenemos una reducción de precios y mejor planificación de importaciones por parte del proveedor, a pesar que los tiempos de despacho siguen siendo altos tenemos un crecimiento del 2% en las compras anuales.

Con CEVA hemos disminuido nuestras compras, porque importamos únicamente tres productos para ganadería y una vacuna para cerdos la de mejor tecnología en el mercado, con alta rotación pero tenemos dificultades con Agro calidad que desea retirar el registro porque van a implementar un programa de erradicación de la Fiebre Porcina clásica con laboratorios nacionales productores de la vacuna.

Un mercado que siempre crece es el de control de plagas, con BIOPLAGEN compañía especializada en este tema, estamos incrementando el número de productos con nuevos registros que dependen mucho de las entidades estatales para su aprobación, el crecimiento es del 3% en las compras; Este año aspiramos a tener el registro de Ratolí que es el producto líder en esta línea posterior a la terminación de las pruebas de eficacia y a los obstáculos que nos impusieron los técnicos de Agro calidad del área de registros de plaguicidas.

En instrumental Veterinario seguimos trabajando con HENKE SAAS WOLF, con alibajos hemos crecido al 3%, por las ventas de jeringas para ganadería para el control de fiebre aftosa, pero para avicultura han disminuido considerablemente las ventas; Con



TADEC
TÉCNICOS ACUICULTORES DEL ECUADOR

Los mantenemos los negocios como NEWNBORN, estamos en proceso de registro de varios productos que ficen que aprobarse el año 2015.

En acuicultura mantenemos el mercado de la Vitamina C cristales y recubierta, en la oficina de Guayaquil realiza un buen trabajo uno de los ejecutivos con un ácido propionico de ADIVETER, en varias fabricas que nos permitio realizar ensayos con resultados optimos, el crecimiento proyectado para el 2015 va a superar con cifras significativas en este segmento, estamos en proceso de registro de dos productos para plantas de alimento balanceado de este proveedor, para todas las especies incluidas las acuáticas, en el balance pueden observar el ingreso de la comisión que recibimos por la venta de este producto.

En el cuadro # 1 que detallo encontraran cifras de compra de cada uno de los proveedores que hacen cifras significativas en los últimos cinco años.

CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

Cuadro N.- 1

	2010	2011	2012	2013	2014
EVONIK	0,00	0,00	23,37	24,649	27,17
LOHMANN ALEMANIA	33,56	21,91	7,46	10,127	10,03
LOHMANN VITAMINAS	7,85	12,99	11,83	9,294	5,29
VETANCO	9,52	10,65	9,89	7,558	8,82
BIOVET	4,52	8,86	12,38	6,967	6,46
SINTOFARM	6,38	7,76	8,05	6,888	4,39
DUTCHFARM	7,26	5,56	9,13	3,819	5,69
SOFIVO	0,00	0,00	0,00	3,275	2,79
BIOPLAGEN	2,44	1,696	3,39	3,03	2,97
BASF	0,00	0,00	0,00	0,00	1,72
BRETANO	0,00	0,00	0,00	0,00	2,49
CHR OLESEN	0,00	0,00	0,00	0,00	4,20
GANADERIA	3,25	4,24	2,25	5,011	5,18
AVICULTURA AMINOACIDOS Y ADITIVOS	0,00	0,00	0,00	0,00	12,80

A continuación presento el cuadro N.- 2 comparativo de las cuentas más importantes de los estados financieros de la compañía de los últimos cinco años.



TECNICOS AGROPECUARIOS DE CUENCA

COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2010	2011	2012	2013	2014	VARIACION 2013-2014
VENTAS NETAS	7465279,99	7936774,56	8528358,18	7.893.209,55	9.575.817,96	17.57
COSTO VENTAS	5276983,51	5638488,55	6098414,76	5.673.443,27	6.809.180,96	16.68
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	42223,59	49306,67	27064,06	35.194,39	49.890,82	29.46
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	8537,10	8289,04	5935,28	3.452,87	3.048,43	-13.26
GASTOS ADMINISTRATIVOS	894714,37	950824,05	980930,73	1.081.282,94	1.193717,27	10.42
DEVOLUCIONES EN VENTAS	117437,05	134090,61	122166,39	150.423,06	203.786,98	35.47
PUBLICIDAD	50966,83	22040,51	33581,15	42.056,10	46.427,07	10.39
SEGUROS EN GENERAL	42767,19	52609,26	64172,19	66.797,05	61.415,25	-8.05
MANTENIMIENTO DE LOS VEHICULOS	57743,62	69840,31	70114,10	57.815,54	61.684,12	6.69
INVENTARIOS	1576890,82	1884599,32	2107446,22	2.144.768,98	2.097.721,30	-2.20
UTILIDAD NETA	472389,87	491324,12	533119,73	396.653,38	705.258,79	77.81
INFLACION ANUAL	3,80	5,6	4,16	2,7	3,76	

Las ventas tienen un incremento muy significativo, se debe a las ventas de aminoácidos en especial DL-Metionina solo en este producto se importaron 440.000 Kg que representan el 18.68 % de las ventas del año 2014.

El costo de ventas y los gastos administrativos tiene un incremento, por el mayor volumen de ventas totales, los gastos bancarios tienen se incrementan por las compras de DL-Metionina, y por los altos montos de pago, se buscó financiamiento, más un préstamo que se realizó a una entidad financiera para la compra del terreno y construcción de la oficina de la ciudad de Cuenca.

Las devoluciones son un dolor de cabeza, más aun por los controles estatales, especialmente por productos con fecha cercana de vencimiento, deterioro del producto, transporte inadecuado, despachos de proveedores con fechas cercanas al vencimiento, clientes que no pagan su crédito, el año 2014 tuvimos un problema que lo expongo más adelante.

El mantenimiento de los vehículos van paralelo a los gastos, los seguros se mantienen estables, de acuerdo a lo planificado.

En cuanto a la cuenta de inventarios hubo varias razones para su descenso entre otras la mayor rotación de productos como vitaminas, aditivos, aminoácidos, y a finales del 2014 algunas materias primas como vitaminas tendieron a descender el precio, este ajuste es más marcado en el primer trimestre.

Finalmente el incremento de la utilidad es el reflejo de una adecuada planificación en las compras de aminoácidos, vitaminas, microminerales y varios aditivos que sumados permitieron hacer un trabajo óptimo, este trabajo fue en conjunto con el aporte valioso del



TECNICOS AGRICOLAS DE LOS ANDES

en la toma de decisiones, y con la ayuda valiosa también de la Contadora General es decir hemos constituido un buen equipo de trabajo siempre respetando los espacios de cada funcionario, debemos sumar el aporte de los otros productos de ganadería, aves y cerdos.

Es importante también que conozcan cual es el aporte de cada oficina a las ventas de la compañía, en resumen:

OFICINA PRINCIPAL AMBATO

Ventas en la zona Central, región Amazónica norte y Central 37,73 %

OFICINA QUITO

Comprenden las provincias Pichincha, Carchi, Imbabura 24,81%

Sto. Domingo de los Tsáchilas 2,84%

OFICINA GUAYAQUIL 10,62%

Las provincias de Guayas, Sta. Elena.

El Oro

Balsas 6,54%

OFICINA DE CUENCA 11,28%

Reportan las provincias de Azuay, Cañar, Loja, y la región sur

Amazónica con las provincias de Morona Santiago y Zamora

Chinchipe.

PROVINCIA DE LOS RIOS 1,21%

Distribuidor Zonal el Dr Vinicio Venegas

PROVINCIA DE MANABI 4,10%

Distribuidor Zonal el Dr Santiago Llor

Para conocimiento de los socios la compañía tiene a nivel nacional registrada una cartera de clientes que sobrepasa los 5000 clientes.

Para el año 2015 tenemos previsto registrar cuatro productos de Labiana Life Science de España, así como dos productos de Adiveter esta empresa privilegia la parte técnica con toma de muestras y servicio de laboratorio para sus clientes.



TECNICOS AGROPECUARIOS Y VETERINARIOS

terminamos a un acuerdo para registrar productos de nuevas tecnologías para alimento balanceado para control de mico toxinas y su nueva línea de vacunas moleculares.

Realmente no sabemos la decisión de Lohmann/ Flanco si va a continuar con Tadec como su distribuidor, van con otro distribuidor, ho con venta directa.

En los temas societarios se cumplió lo dispuesto en la Junta Ordinaria de Socios con la contratación del Sr. Comisario Revisor en la persona del Ing Oswaldo Reinoso y se contrató también la Auditoria Externa con la empresa de Auditoria OUT CONTROL CIA LTDA.

Por problemas en los tramites de la sucesión de los Herederos del Sr. Hernan Rodriguez Fernandez no se pudo concretar el Aumento de Capital y reforma de estatutos de la compañía que estuvo listo en el mes de Mayo 2014 cumpliendo lo dispuesto por la Junta Ordinaria de Socios del año 2013, el aumento de Capital fue aprobado e inscrito en el Registro Mercantil el 21 de Febrero del 2015 con el que la compañía alcanza la suma de 2,200.000,00 (Dos millones doscientos mil dólares americanos) de capital suscrito y pagado.

Se realizó una Junta General Universal el 22 de agosto del 2014 para resolver sobre la tranferencia del paquete de participaciones de los Herederos del Sr Hernan Rodriguez Fernandez, este paquete se divide de la siguiente manera su esposa la Sra. Graciela Caicedo Palacios con 34.267,00 participaciones, sus hijos el Ing Galo Hernan Rodriguez Caicedo, Ing Juan Pablo Rodriguez Caicedo y Francisco Rodriguez Caicedo propietarios de 11.422,00 participaciones, cada socio, se resuelve también que los Herederos nombren un representante para que asista a las Juntas de Socios, de la compañía, la administración les da la bienvenida como socios.

Mantenemos los servicios en el área laboral con la empresa 'TRAINING GLA CAPACITACION CIA LTDA para la implementación de los Sistema Nacional de Gestión de Prevención de Riesgos Laborales SGP.

En cuanto al juicio en la ciudad de Cuenca seguido por la compañía en contra de la Sra. Kenia Flores por disposición arbitraria de fondos, se encuentra suspendido por la no comparecencia de la mencionada señora al juicio de juzgamiento, habiendo ordenado los Jueces la prisión preventiva para que comparezca a su juzgamiento y dictar sentencia.

En la oficina de la ciudad de Guayaquil se presentó un problema muy grave a pesar del control que mantiene la administración de la compañía porque formaron una asociación para perjudicarnos la Jefe de Oficina Patricia Romero, el ejecutivo de Ventas Dr Xavier Cárdenas y el bodeguero Mauricio Ordoñez; Desde el año 2012 recibíamos reportes de irregularidades que se venían cometiendo en la oficina de Guayaquil, pero no eran concretos y a pesar del control con Auditorias mensuales y cada tres meses de la Auditoria Externa no se detectaban irregularidades.

En el mes de Julio 2013 terminamos la distribución con el Dr Guido Rivas para la provincia De los Rios, esto ocasionó que se incrementen las denuncias, pero seguan sin



TECNICOS AGRICOLAS DE ECUADOR

En a descubrir los ilícitos, sin embargo se extremaron los controles, hacia el Ejecutivo de Ventas; En el mes de Septiembre 2014 debido al descaro con el que actuaban recibí una llamada anónima y posteriormente un sobre que contenían 4 o cinco facturas con todos los requisitos legales, emitidas por el bodeguero de la oficina de Guayaquil en el que se facturaban productos de la compañía pero que nunca los había comprado.

Ante esta situación, se tomó procedimiento con el Ing Wladimir Solís, El Gerente Administrativo Fe Mauro Real, la Contadora General Amparito Velastegui, se contrató un Abogado, y se intervino la oficina de Guayaquil de sorpresa, comprobando que estaban involucrados la Jefe de Oficina, el Ejecutivo de Ventas y el Bodeguero, razón por la cual no se encontraban los faltantes.

Una vez que se tomó procedimiento se detectó faltantes por una valor de US\$ 26.100,93 dólares americanos por faltantes de Auditoría de clientes, faltante de inventarios US\$ 28.078,08, faltante de caja chica US\$ 1.012.17, por no pago a proveedores, más US\$ 305,34 dólares, pero lo más grave es que la Jefe de Oficina entro al sistema sin autorización y sacaban mercadería como muestras médicas por un valor de US\$ 44.250.62 dólares americanos, todo sin autorización, mantenemos en archivos los memorandos firmados por estas personas en él se comunicaba las prohibiciones; Las muestras las vendía el Ejecutivo de Ventas y el Bodeguero, el perjuicio en las muestras es de US\$ 44.250,62 dolares, se tomaban atribuciones de facturar mercadería a un cliente y entregaban a otro con las facturas propias del bodeguero, se concedían con la venia de la Jefe de Oficina descuentos especiales que tenían precios inferiores a los que vende Tadec, el perjuicio detectado alcanza la suma de US\$ 99.747,14 dólares americanos.

Un vez descubiertos estos tres individuos presentaron sus renunciias y se retiraron de la oficina, para su conocimiento Patricia Romero trabajo 17 años, Xavier Cárdenas 18 años y Mauricio Ordoñez 7 años.

Posteriormente con la ayuda y el trabajo minucioso del Ing Wladimir Solís con visitas personales a cada cliente se encontró más irregularidades, una vez verificado y evaluado todas los faltantes, se contrató al Estudio Jurídico Vizuela de la ciudad de Guayaquil, con los que se presentó la denuncia en la fiscalía con la figura de abuso de confianza contra estas tres personas, se les mantendrá informados a los señores socios del avance del proceso.

La administración de la compañía tomo la decisión de comprar y construir la oficina y las bodegas de la ciudad de Cuenca por exigencias del Municipio y la Dirección de Medio Ambiente por el cambio de uso del suelo, es una zona situada en la parroquia Ricaurte al norte de la ciudad es una zona rural que cuenta con todos los permisos de la autoridades el presupuesto aproximado es de US\$ 180.000,00 dólares americanos, está prevista su entrega en el mes de Mayo 2015.

La recuperación de cartera esta en los 52 días de promedio, en relación al año 2013 reducimos los días de cobranza.



Con el distribuidor de la provincia de Manabí se regularizaron los pagos y mantenemos una cartera sana y las ventas regulares con tendencia a incrementarse y a cumplir los presupuestos del año 2015.

Debido a los problemas de la oficina de Guayaquil incrementamos nuestra flota de vehículos con la adquisición de un vehículo, están por entregarnos en el mes de marzo 2015 el otro vehículo.

Hemos incrementado los controles en todas las oficinas con visitas permanentes de supervisión sobre la salida de mercadería y las cobranzas especialmente las de efectivo.

Los detalles de las cifras económicas las presentaran el Sr Comisario Revisor, y los análisis de las cuentas y su control las presentara la Auditoría Externa.

La Gerencia propone que se reparta un 45% de los dividendos, y el saldo restante de aproximadamente US\$ 245.000,00 dólares más las reservas legales, se incremente el capital, el valor aproximado alcanza la suma de US\$ 300.000,00 mil dólares americanos; Informo también que la compañía tiene un crédito tributario de US\$ 6.668.87 dólares, por el ISD un valor de US\$ 34.400,08 dólares americanos que vamos a solicitar su devolución.

Un agradecimiento al Presidente de la compañía Sr. Pablo Anhalzer por su colaboración y ayuda, un agradecimiento también a los señores SOCIOS por la confianza, al Ing Vladimir Solís un agradecimiento especial por su planificación y trabajo y la ayuda para resolver los problemas, igualmente un agradecimiento a la Contadora General por su constante apoyo en la toma de decisiones en la persona de la Dra. Amparito Velastegui, un reconocimiento a los Ejecutivos de Ventas y a todo el personal que cumple con las políticas de la compañía.

Atentamente

Dr. Luis E. Larrea T.
GERENTE