INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2015 A LA JUNTA

GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA TADEC

TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR CIA LTDA.

Señores Socios:

Como todos los años les entrego un resumen del comportamiento del sector productor que tiene relación directa con el trabajo de la compañía.

A partir del segundo semestre del año 2015 los precios de las materias primas a nivel global comenzaron a disminuir, productos como los aminoácidos aumento la oferta, sin embargo en el país se comenzó a sentir el peso de la crisis con una disminución marcada de la liquidez bancaria y por el aumento de la cartera vencida de los clientes y una baja sostenida de ventas, la inflación anual termino en el 3,38%,durante el periodo 2015 no hemos incrementado precios con excepción de los aminoácidos y ciertas vitaminas puras.

En la producción de carne bovina se instaló una crisis de demanda, los consumidores de carnes rojas siguen disminuyendo por recomendaciones de salud y por poder adquisitivo, lo que ocasiona precios bajos de venta de animales en pie y a la canal, esto rebota a baja inversión en la crianza y mantenimiento de los animales.

En la producción de ganado lechero se presentó a partir del segundo semestre una baja en la demanda de leche cruda, en varias zonas productoras por parte de las Industrias Lácteas que operan en el país, esta sobreoferta y/o baja del consumo se fue incrementando hasta finalizar el año, pagando a los productores de menos de 100 litros día precios que no compensan las inversiones, mi criterio personal de la baja de demanda, se debe al exceso de producción de leche, la falta de poder adquisitivo de los consumidores, y lo más importante la mala política de salarios que se implementó desde el año 2006 por parte del gobierno, que ocasiono que la mayoría de agricultores se orienten a la ganadería por el costo elevado de la mano de obra, el alto costo de las prestaciones sociales, se suma la falta de mano de obra en el campo producto de la migración a la ciudad por los altos salarios que se pagaban, en ganadería se pueden manejar hatos de mas de 100 animales con dos a tres personas, en la agricultura imposible con el tamaño de las propiedades.

El cerdo tuvo un precio aceptable los tres trimestres del año 2015, sin embargo el último mes sufre un bajón tal que no cubre los costos de producción, según los porcicultores el problema más grave al que se enfrentan es el contrabando proveniente de Perú y en menor escala Colombia, lo más preocupante es que a nivel global sucede la misma situación, cuando en años pasados el sector que más crecía con 15% anual global, y en el país a un ritmo del 8% anual.

En el sector avícola productor de carne, el año 2015 fue muy inestable con meses de precios muy bajos de Enero a Abril, un incremento aceptable de tres meses y un nuevo bajón hasta el mes de noviembre 2015 que ocasiono la perdida de varios productores que no sobrevivieron a la crisis, por supuesto esto afecto a las ventas de la empresa.

Av. 22 de Enero - de la vía principal a 250 metros entrada a Atahualpa * Telefs. 593-3-2855035 2855679 Fax: 593-3-2855012
Casilla: 18-01-0690 AMBATO – ECUADOR
QUITO: (02) 2441660 – (02) 2259366 GUAYAQUIL: (04) 2103689 CUENCA: (07) 2881229 STO. DOMINGO: (02) 3708297 BALSAS: (07) 2517453

En el sector productor de huevos debido a la sobrepoblación de aves y por ende de producción de huevos de mesa el año fue muy malo con precios bajos durante todo el año 2015, con la consiguiente disminución de la rentabilidad del sector.

Todo lo expresado trajo como consecuencia una disminución en las ventas de especialidades veterinarias, sin embargo en el área de la venta de núcleos y Premezclas vitamínico minerales para alimento balanceado tuvimos un incremento en las ventas.

Para todos los señores socios es conocido que el país tiene los mayores costos de producción en Latinoamérica y baja productividad, y si el motor de la economía fue el Gobierno desde el año 2006 hasta el 2014,que derivo en sueldos muy altos no compatibles con la productividad, pero teníamos dinero para consumo de cualquier bien, creció mucho la demanda de alimentos procesados mientras había dinamismo económico que creaba demanda, sin embargo a finales del 2015 se presentó la falta de dinero y se comenzó a contraer la demanda, si bien el negocio está dentro o es partícipe en la cadena alimentaria, la recuperación de cartera es de 45 días en el 2015.

Mantenemos una participación en el sector acuícola, con tres productos, si bien este sector decreció en valores de venta por el descenso del precio del camarón, los volúmenes se mantienen a pesar de las dificultades de competividad.

En conclusión la administración de la compañía considera que la crisis está presente y debemos enfrentarla, buscando oportunidades, y siendo más eficientes y detallistas en los gastos y las inversiones.

En cuanto a proveedores habituales de la compañía en el año 2015 se presentaron mayores dificultades de abastecimiento por parte del Laboratorio ELANCO empresa que adquirió Lohmann Animal Health,no se respetan las planificaciones, ni los despachos, lo que nos trae graves problemas con los clientes para poder entregar sus solicitudes de adquisición a tiempo, las compras del 2015 disminuyen un 81,80%,es lamentable la pérdida de un mercado con alta participación y que nos proyectó una muy buena imagen como empresa.

El otro proveedor de biológicos para avicultura BIOVET de Brasil no tiene todo un portafolio tan amplio de biológicos como ELANCO,y sus precios son superiores, no entendemos la razón si su moneda sigue devaluandose,la rentabilidad final es mejor con Elanco,para el año 2016 vamos a ingresar al mercado tres vacunas que representaría un incremento importante en ventas.

Otro de los proveedores importantes de la compañía la empresa SINTOFARM de Italia, tiene problemas financieros, y a partir del tercer trimestre del 2015, no enviaban proformas o sus precios no eran competitivos, en el último trimestre no cumplieron con los despachos a pesar de haber aceptado las negociaciones, es lamentable que un trabajo de varios años se pierda con cuatro productos que teníamos un volumen de ventas importante.

Sintofarm mantiene deudas con Tadec de comisiones, pago de registros, estamos a la espera que los nuevos propietarios cancelen obligaciones, los valores los conocen los señores socios.

En cuanto al mercado de los aminoácidos el proveedor principal para DL-Metionina es Evonik, el año estuvo complicado con precios elevados a nivel global con su precio más alto entre Agosto y Octubre, posteriormente aumento la oferta; Por la confianza, cumplimiento en los pagos y el trabajo realizado, el fabricante respeto la planificación de los despachos el año 2015, este producto permitió cumplir en valores el presupuesto anual de la compañía en el año 2015.

Con aminoácidos como L-Lisina, Treonina, las compras las hacemos de proveedores Europeos con capitales en China, sin embargo hemos crecido en ventas con un producto que viene de CJ de Brasil la misma que es una multinacional Coreana, con capitales e inversiones globales.

Continuando con los proveedores de materias primas seguimos en negocios con la empresa Lohmann Animal Nutrición de Alemania que es uno de los proveedores habituales de vitaminas, estamos tratando de estrechar la colaboración con otros productos en el área nutricional, estos negocios dependen de los precios de oferta.

Otro proveedor de Vitaminas puras y aminoácidos como L-Lisina y L-Treonina es una empresa Danesa CH.R.Olesen, tienen buen control de calidad y buenas ofertas.

Con los micro minerales tenemos varios proveedores hemos logrado con esta diversificación lograr precios competitivos, que conjuntamente con las Premezclas y Núcleos vitamínico minerales, incrementar las ventas en pre mezclas en un 37,5%,y en los Núcleos 2,8%;La producción de la planta tuvo un incremento en producción 15,1%,es importante informarles que este crecimiento se dio por el buen trabajo del Ing Wladimir Solís y los Ejecutivos que están en el campo y trabajan en el área avícola y de cerdos, en la planta de pre mezclas superamos el 1.000.000,00 de kg producidos.

A pesar de los problemas en la comercialización de la leche cruda, hemos logrado un buen posicionamiento del sustituto de leche para terneros lactantes manteniéndonos en el mercado como el mayor importador de este producto para venta al detal y a los ganaderos, estamos empeñados en preparar mejor a los Ejecutivos de ventas y a los consumidores para incrementar el uso de sustituto de leche para crianza de terneros.

Se consolido los negocios con ADIVETER empresa española que registramos tres nuevos productos para alimento de mono gástricos y especies acuícolas, se incrementó el uso de un aditivo para mejorar la humedad final del alimento con ventas para importación y locales con nuevos clientes,

Mantenemos negocios con proveedores puntuales de aditivos para feed como Amuco,Siemgluss,Bretano,Eurotec,GFC dependiendo de las necesidades, condiciones y precios.

Con laboratorios como Vetanco hemos tenido también una baja de compras, no tienen los técnicos una actitud positiva de, orientación, información sobre nuevos productos, sus

despachos tardan demasiado, el crédito lo redujeron, entiendo que por el control que ejercía el gobierno Argentino, para este año está previsto entrar al mercado con tres nuevos aditivos y tecnología nueva con vacunas vectorizadas, sin embargo no tenemos todavía una comunicación concreta.

Dutchfarm, tenemos ocho productos líderes en el mercado con marcas propias, nuestra perspectiva para el futuro no es de incremento de la línea porque no manejan investigación, esperamos mantenernos y tener un crecimiento de un 5 a 8% anual con los productos que tenemos registro.

Laboratorios como CEVA, mantenemos tres productos, de acuerdo a conversaciones mantenidas con el Gerente del área Andina les interesa mantener un distribuidor para los negocios avícola y pecuario su decisión futura es trabajar con el distribuidor de biológicos, la compañía maneja tres productos que en realidad no son representativos; Con Labiana estamos en los primeros pasos registrando productos en un año no hemos logrado registrar un solo producto, esperemos obtenerlos en el 2016.

Para el control de plagas y roedores tenemos a BIOPLAGEN,con la que hemos desarrollado nuevos y novedosos productos con resultados óptimos en el campo que nos permiten crecer, estamos en proceso de registro de dos nuevos productos de limpieza de galpones e incubadoras, aspiramos conseguir el registro en Agro calidad de RATOLI, para el año 2016.

Mantenemos el negocio de instrumental veterinario con el fabricante Henke Saas de Alemania nos hemos consolidado en la provisión de jeringas para uso en ganadería para los programas de erradicación de Aftosa con ventas directas no entramos a participar en compras públicas.

En cuanto a producción nacional seguimos trabajando con el laboratorio Naturalquimic que realiza maquila y fabricación de cinco productos y con Farmapa en reembases de líquidos no estériles y polvos ambas empresas autorizadas y calificadas por Agro calidad.

Ha sido un año difícil con varios proveedores entre estos NEWBORN que introducimos productos para animales recién nacidos que es su especialidad, no pudimos realizar ninguna importación por cambios en los registros en Francia, hay un proceso de registro de un producto para el traslado del pollito bb de la planta de incubación a las granjas de producción, con muy buenos resultados en los países vecinos que tienen registro.

En el cuadro # I están las cifras de compra de los proveedores más importantes.

CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES 2015

Cuadro N.- I

	2011	2012	2013	2014	2015
EVONIK	0,00	23,37	24,649	27.17	38,49
ELANCO/LOHMANN	21,91	7,46	10,127	10,03	4,98
LOHMANN VITAMINAS	12,99	11,83	9,294	5,29	7,41
VETANCO	*10,65*	*9,89*	*7,558*	*8.82*	*7,04*
BIOVET	8,86	12,38	6,967	6,46	5,94
SINTOFARM	7,76	8,05	6,888	4.39	2,22
DUTCHFARM	5,56	9,13	3,819	5,69	5
SOFIVO	0,00	0,00	3,275	2,79	1,92
BIOPLAGEN	1,696	3,39	3,03	2,97	3,98
ADIVETER	0,00	0,00	0,00	0,00	1,68
BRETANO	0,00	0,00	0,00	2.49	4,68
CHR OLESEN	0,00	0,00	0,00	4,20	6,44
GANADERIA	4,24	2,25	5,011	5,18	2,71
AMINOACIDOS Y ADITIVOS	0,00	0,00	0,00	12,80	5,79

Las cifras con Bretano son irreales porque se importó Metionina en el momento de menor oferta y con precio elevado.

La cuenta Aminoácidos y Aditivos están ubicados proveedores de C.Colina, micro minerales, aditivos y promotores.

Ganadería sus cifras descienden porque están agrupados tres proveedores Ceva,Labiana y Henke.

Cuadro N.- 2 cuentas más importantes de los estados financieros de cinco años.

CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2011	2012	2013	2014	2015	VARIACION 2014-2015
VENTAS NETAS	7936774,56	8528358,18	7.893.209,55	9.575.817,96	10.921.582,93	10,05
COSTO VENTAS	5638488,55	6098414,76	5.673.443,27	6.809.180.96	7.758.071,08	13,92
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	49306,67	27064,06	35.194,39	49.890.82	52.850,74	5,95
Impu Pred Mun,Afil Per Func				24920,28	18448,99	-35,10
GASTOS ADMINISTRATIVOS	950824,05	980930,73	1.081.282,94	1.193717.27	1.578.160,15	32,20
DEVOLUCIONES EN VENTAS	134090,61	122166,39	150.423,06	203.786.98	298.184,22	46,32
PUBLICIDAD	22040,51	33581,15	42.056,10	46.427.07	48.060,94	3,51
SEGUROS EN GENERAL	52609,26	64172,19	66.797,05	61.415.25	59.285,67	-3.46
MANTENIMIENTO DE LOS VEHICULOS	69840,31	70114,10	57.815,54	61.684.12	53.822,38	-12,74
INVENTARIOS	1884599,32	2107446,22	2.144.768,98	2.097.721.30	2.216.406,73	5,65
UTILIDAD NETA	491324,12	533119,73	396.653,38	705.258.79	603.693,03	-14,40
INFLACION ANUAL	5,6	4,16	2,7	3,76	3,38	

El presupuesto proyectado por la administración de la compañía fue superior en un 14,05 % a las ventas del 2014, sin embargo las previsiones de las ventas en unidades apenas alcanzaron cifras de cumplimiento entre el 65 y 70% por las condiciones del país analizadas ,el cumplimiento en valores e alcanzo por el volumen de venta de Metionina que llego a los 500.000 Kg y sobre todo al precio elevado a nivel global que se presentó, en el primer semestre, la rentabilidad bruta en este producto en condiciones de oferta normales es de 8% en promedio.

El costo de ventas y los gastos administrativos se incrementan de acuerdo al nivel de ventas por los costos en movilización y el mayor pago de comisiones a los ejecutivos de ventas, y gastos realizados en la construcción de la oficina de Cuenca.

Las devoluciones se incrementan por los errores en la facturación electrónica, es muy complicado realizar N/C y que las acepte el SRI, es la razón de los valores altos en la cuenta devoluciones.

Los seguros y el mantenimiento de vehículos tenemos una disminución de los gastos por la baja siniestralidad, en cuanto a los vehículos únicamente dos vehículos son de la compañía que utilizan los ejecutivos de ventas por políticas internas, para el resto se les paga arriendo de vehículos este sistema es más eficiente por el cuidado que brindan a los vehículos como propietarios.

Los inventarios se incrementan por el valor de la Metionina y los volúmenes de importación, así como también por las importaciones de aditivos y vitaminas el resto de productos se mantiene en los niveles normales.

Si bien la utilidad tiene un descenso del 14,4%, se presentaron pérdidas como las bajas de inventarios, pero también tenemos una inversión de US$ 302.000,00 dólares en la oficina de la sucursal Cuenca que se encuentra en funcionamiento, el saldo por cancelar es de US$ 104.000 dólares que se lo cubre hasta el mes de Julio 2016.

Presento un resumen de las ventas por oficina y su influencia.

Oficina Matriz Ambato

Ventas en la zona Central, región Amazónica norte y Central 34,78%

En esta zona están incluidas las ventas de Manabí

Sucursal Quito

Comprenden las provincias Pichincha, Carchi, Imbabura y 24,20%

Sto. Domingo de los Tsáchilas 2,84%

Sucursal Guayaquil 10,44%

Las provincias de Guayas, Sta. Elena, y la Provincia

Del Oro

Balsas 6,20%

Sucursal Cuenca 10,78%

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 1,29%

Distribuidor Zonal Dr Vinicio Venegas

PROVINCIA DE MANABI 9,47%

Distribuidor Zonal el Dr Santiago Loor

Una vez que realizamos la depuración de clientes durante el año 2015 el número real de clientes vigentes con compras efectivas hasta el mes de febrero 2016 es de 2533 a nivel nacional, se procedió a dar de baja a 1510 clientes.

En los temas de administración de la compañía que se reflejaron en los resultados de año 2015, en baja de inventarios la cifra es de USS 27.023,72 provenientes de suministros y materiales, cajas, etiquetas, dispensadores que tenían impresos números de registro y normas que no cumplían los nuevos requerimientos de Agro calidad, se dio de baja por vencimiento productos por un valor de USS 15.048,21 dólares americanos.

En la denuncia presentada en la fiscalía en la ciudad de Guayaquil por las irregularidad que se detectaron en el mes de Octubre 2014, la Ex Jefe de Oficina solicito un arreglo, se acordó un pago de USS 16.000,00 dólares americanos con pago de USS 13.000,00 dólares en el mes de Abril 16 y los USS 3.000,00 restantes en la mes de Abril 2017, con esto se soluciona una parte de lo causado, con las otras dos personas el uno abandono el país y con el Dr Cárdenas sigue el juicio.

El valor gastado asciende a USS 30.464,04 desglosado en USS 21823,00 por pago al abogado, USS 3568,32 al perito contable, al investigador USS 1272,72, en gastos de movilización USS 3.800,00.

En 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.

Conforme a lo dispuesto en la Junta Ordinaria de Accionistas se legalizo la reforma de estatutos y el aumento de capital incrementándose en USS 270.000,00 dólares americanos el 28 de Agosto del 2015 con lo que la compañía alcanza la suma de USS 2.470.000,00 de capital social suscrito y pagado.

Dando cumplimiento a lo que estipulan los nuevos estatutos aprobados en Junta General Universal de Socios celebrada el tres de marzo del 2015 en la Cláusula Vigésima Cuarta en el que se elige un Directorio, y la Cláusula Decima Quinta se procede a nombrar el Directorio el mismo que se integra de la siguiente manera:

Presidente
Sr. Pablo Anhalzer

Vocales Principales
Ing Juan Pablo Rodriguez
Ing Augusto Naranjo

Vocales Suplentes
Sr. Jose Naranjo
Srta. Maria del Mar Larrea

En el año 2015 el Directorio planifico y realizo dos sesiones para dar cumplimiento a los estatutos, la primera sesión fue convocada para informar y conocer sobre las funciones de sus miembros y las proyecciones de la compañía.
En la Segunda sesión se conoció sobre los resultados del ejercicio económico 2015 y sus sugerencias y recomendaciones y la planificación y proyecciones del 2016.

El Directorio recomienda a la administración de la compañía por ser un año que enfrentara una crisis y recesión económica muy marcada mantener un nivel de ventas que permita la operatividad de la compañía teniendo plena seguridad en la recuperación de la cartera, pero también sugiere que en las crisis se presentan oportunidades, que la administración debe aprovecharlas.
En cuanto al destino de los resultados están de acuerdo con la propuesta del Gerente de que del valor de los dividendos que corresponde a los señores socios de US$ 375.810,02 dólares se capitalice el valor de US$ 206.695,51 dólares y el saldo de US$ 169.114,50 se distribuya.

La propuesta fue acogida y sugiere a la Junta se capitalice US$ 206.695,51 dólares de los dividendos más US$ 23.304,50 dólares de la reserva legal para alcanzar la suma de US$ 230.000,00 dólares que sumado al Capital Social actual sumaria un capital suscrito y pagado de US$ 2.700.000,00

A través del Gerente Ing Wladimir Solís se implementó los nuevos reglamentos internos con el que se está manejando el cumplimiento de las funciones de cada uno de los funcionarios que laboran en la compañía en estricto cumplimiento a la ley, para evitar los problemas que estuvimos enfrentados en el año 2014-2015.

Están aprobados también los reglamentos de Salud Ocupacional lo que tuvo un costo realmente oneroso para la compañía que sobrepaso los US$ 30.000,00 dólares.

Un agradecimiento al Presidente de la compañía Sr. Pablo Anhalzer por su prestancia y colaboración, a los señores socios por la confianza, el Ing Wladimir Solís es realmente una gran ayuda con su esfuerzo, planificación y trabajo, igualmente un agradecimiento a la Contadora General por su constante apoyo en la toma de decisiones en la persona de la Dra. Amparito Velastegui, considero que con el nuevo personal se ha formado un verdadero equipo de trabajo, un reconocimiento a todo el personal que cumple con las políticas de la compañía.

Atentamente

Dr. Luis E. Larrea T.
GERENTE GENERAL