

INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2019

A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA TADEC TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA.

Señores Socios:

En el presente informe se presentan datos relevantes y el detalle de las actividades realizadas en el ejercicio económico 2019 lideradas por la Gerencia General de TADEC CIA. LTDA.

SITUACIÓN ADMINISTRATIVA.

A Febrero del año 2019, se procede al aumento del capital y la reforma y codificación de estatutos de la compañía con la debida inscripción en el registro mercantil y en la superintendencia de compañías.

- En cuanto al aumento de capital se acordó realizar un aumento por la suma de \$500.000 (QUINIENTOS MIL) dólares americanos los cuales son provenientes de las utilidades no distribuidas del año 2017 y \$50.000 (CINCUENTA MIL) dólares americanos son provenientes de la reserva legal, dichos valores serán repartidos de acuerdo al porcentaje de participaciones de cada socio; quedando el capital con un valor de 3'250.000 dólares americanos.
- En cuanto a la reforma y codificación de estatutos, se lo hace de acuerdo a lo estipulado en Junta Extraordinaria de Socios aprobada el 04 de Febrero del 2019

A Marzo del 2019 mediante Junta General Ordinaria de Socios se realizan los nombramientos de los administradores de la compañía basándose en los nuevos estatutos de acuerdo al siguiente detalle:

- Presidente de la Compañía: Dr. Luis Enrique Larrea Tinajero
- Presidente del Directorio: Sr. Pablo Anhalzer
- Gerente General: Ing. Wladimir Marcelo Solís Bedón
- Directores Principales:
 - 1er. Director: María del Mar Larrea Darquea
 - 2do. Director: Juan Nicola
 - 3er. Director: Juan Pablo Rodríguez Caicedo
- Directores Suplentes:
 - 1er. Director: María Alexandra Larrea Darquea
 - 2do. Director: Jorge Tomás Pérez Moya
 - 3er. Directo: José Naranjo Andrade

En Agosto del 2019 se da a conocer la renuncia del gerente General a la relación de dependencia de la compañía de acuerdo a la recomendación legal de varios abogados laborales. Pero en adelante el Gerente General sigue manteniendo una relación laboral con la compañía de acuerdo al nombramiento realizado por la Junta General de socios en marzo del 2019, mediante servicios profesionales y su afiliación especial al IESS.



En Agosto del 2019 mediante Junta General Extraordinaria de Socios se fija la remuneración y bonos del Gerente General de la compañía.

Finalmente en Octubre del 2019 mediante Junta General Extraordinaria de Socios se fijan los honorarios del Presidente Ejecutivo, así como las funciones y honorarios del Asistente – Responsable técnico de la compañía.

SITUACIÓN GENERAL

La inflación anual del 2019 cerró en -0.07%, de acuerdo con el informe publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), que por segunda vez en los últimos 20 años alcanzó un resultado negativo; mientras que en el año 2018 se cerró con una inflación de 0,27%.

La última vez que el país tuvo una inflación negativa fue en el 2017, cuando alcanzó un -0,2%.

La inflación negativa en 0.07% se da; por divisiones de bienes y servicios, 5 agrupaciones que ponderan el 50.60% presentaron variaciones negativas, siendo Prendas de vestir y calzado; y, Muebles, artículos para el hogar y conservación ordinaria del hogar las de mayor porcentaje. En otras 5 agrupaciones que en conjunto ponderan el 49.40% se registró resultados positivos, siendo Educación y Salud las de mayor porcentaje. (Fuente Banco Central)

Guillermo Granja, docente de economía de la Universidad Ecotec, explica que la inflación anual negativa es una señal de que la población ecuatoriana está demandando menos bienes, por factores como el incremento del desempleo y el deterioro del empleo adecuado. (Fuente El Comercio)

El precio de la canasta familiar básica del 2019 se ubicó en USD 715,08, mientras que el ingreso familiar mensual fue de USD 735,47. (Fuente INEC)

En lo que concierne a la empresa en el 2019, TADEC CIA. LTDA., ha tenido un decrecimiento en ventas y utilidad significativo en comparación con el año precedente, situación que no estaba prevista ya que se esperaba mantener las ventas y utilidad similares a 2018. Todo ello se debe principalmente a la situación económica y política el país sumado a la baja de ventas en el mes de octubre debido al paro nacional.

SITUACIÓN GENERAL DEL SECTOR PRODUCTIVO.

Aves de Postura: El 2019 fue un año bastante complejo para la producción de huevos en el país, ya que hubo bastantes periodos con precios bajos. La fluctuación de precios de la cubeta de huevo en el año fue entre \$2.00 a \$2.65. El precio más alto de la cubeta fue inferior al del año 2018 donde se ubicaba en \$2,85. La situación se torna difícil ya que en base a diferentes fuentes el costo de producción de la cubeta de huevos oscila entre \$2.20 a \$2.30. El precio

En base a diferentes fuentes de información la población de ponedoras en el 2019 se encuentra en 14.5 Millones de animales mientras que las polias de reposición está en 7.5 Millones.

El consumo per cápita para el 2019 se encuentra en 226 huevos (Fuente CONAVE)

CIFRAS DE COMPRA DE PRINCIPALES PROVEEDORES

PROVEEDOR	2019
AMINOACIDOS-VITAMINAS-MINERALES-ADITIVOS	26.10%
EVONIK	21.69%
BIOVET	11.58%
VETANCO - DR BATA	10.56%
BIOPLAGEN	8.49%
ELANCO	6.75%
ADIVETER	4.32%
DUTCH FARM	4.29%
SOFIVO	3.53%
INSTRUMENTAL	0.76%
LABIANA LIFE	0.65%
AGRIFFA NEW BORN	0.41%
VARIOS	0.86%

COMPARATIVO AÑOS ANTERIORES EN %

PROVEEDOR	2017	2018	2019
AMINOACIDOS SIN. MET MINERALES - VITAMINAS - ADITIVOS	32.66	29.21	26.10
EVONIK	21.49	19.93	21.69
BIOVET	9.47	12.26	11.58
VETANCO - BATA	10.60	9.81	10.56
BIOPLAGEN	7.83	8.51	8.49
ELANCO	5.75	6.48	6.75
ADIVETER	2.82	1.97	4.32
DUTCH FARM	3.30	5.74	4.29
SOFIVO	2.68	3.19	3.53
INSTRUMENTAL	0.97	0.98	0.76
LABIANA	0.57	1.12	0.65
NEW BORN	0.51	0.25	0.41
VARIOS	1.35	0.57	0.86

COMPARATIVO LÍNEA DE NEGOCIO

LÍNEA	2017	2018	2019
Materias Primas y Aditivos	59.65%	54.30%	55.64%
Farmacológicos	16.20%	17.32%	16.62%
Biológicos	15.23%	18.74%	18.33%
Bioseguridad y Control de Plagas	7.96%	8.68%	8.49%
Instrumental	0.97%	0.96%	0.92%

RESUMEN DE LA GESTIÓN DEL AÑO 2019.

Las ventas y la utilidad de la empresa han disminuido, eso se debe por la situación económica del país, y a la presencia de más competidores en el mercado. Se sigue con la gestión de optimización de los gastos tendiendo siempre a la mejora continua y a una mejora en la eficiencia y operatividad del trabajo.

La disminución de la utilidad que ha tenido la empresa también se debe a ciertos gastos que se tuvo que efectuar en el año como es el caso de la liquidación de uno de los colaboradores que tenía 25 años de servicio, y también de otra colaboradora con 12 años de antigüedad. Adicional a ello se hicieron diversos gastos de mantenimiento de oficinas que había que realizarlos para mantener una adecuada infraestructura y ella no se vea afectada en el tiempo.

En cuanto al presupuesto de ventas, muchos de los ítems no lograron llegar al cumplimiento principalmente en la línea farmacológica, la línea nutricional se ha logrado afianzar de mejor manera. Dado lo expuesto la gestión para el siguiente año es dar un seguimiento a detalle de las ventas de forma mensual y exigir a la parte comercial el cumplimiento de los presupuesto y a una evaluación del comportamiento del mercado en cuanto a precios y productos tanto de la empresa como de la competencia.

La Gerencia General ha estructurado un plan de seguimiento de trabajo y actividades mediante la presentación de informes y gestión de trabajo de forma semanal y mensual lo cual debe ser supervisado por la Gerencia Comercial.

En la parte comercial existieron varias modificaciones lo cual se detalla a continuación:

- A finales del mes de Enero del 2019 se incorporó el nuevo Gerente de Ventas, asumiendo todas las responsabilidades a fin al cargo.
- Los presupuestos de venta se realizaron de tomando en cuenta una zonificación detallada para cada uno de los ejecutivos de venta tal como lo realizado en el 2018.
- En la zona de Quito se cambió a la jefe de oficina, ya que la persona que se encontraba anteriormente no ejecutaba sus funciones adecuadamente y existía demasiado inconveniente en el control y supervisión de la oficina. La nueva jefe de Oficina se incorporó en el mes de Abril.
- En la zona de Quito se cambió de ejecutivo de ventas ya que la persona que estaba a cargo no desempeñaba sus funciones adecuadamente. Lamentablemente se pasó por 2 ejecutivos hasta que en el mes de Mayo se incorporó la persona que hasta el momento sigue desempeñando sus funciones, y se sigue evaluando su desempeño.
- La zona de Guayaquil es la que más se ha visto afectada por la rotación de personal, han pasado varios ejecutivos de venta pero lamentablemente la mala gestión y la falta de compromiso hizo que tomemos la decisión de prescindir de los servicios de varias personas. En el mes de Mayo se incorpora un ejecutivo de venta de origen venezolano que se enfoca principalmente en plantas de alimento balanceado y cliente principales y de mayor representación en la zona, con el que paulatinamente hemos estado recuperando las ventas y la zona que ha estado ya afectada desde años pasados; con muy buenos resultados. En Agosto se incorporó un ejecutivos de ventas enfocados a los clientes de almacén, clínicas veterinarias, y ciertos productores de cerdos y broiler de la



RECOMENDACIÓN DEL DESTINO DE LOS RESULTADOS

Me permito recomendar a la junta general de socios repartirse el monto de \$280.000 de las utilidades del ejercicio económico 2018, la diferencia del monto de las utilidades de ese año por la suma de \$170.000 recomiendo en que se los mantenga en la cuenta de utilidades no distribuidas 2018 para su futuro análisis.

Del ejercicio económico 2019 recomiendo que el 100% de las utilidades generadas se mantenga en una cuenta de Utilidades no Distribuidas 2019 para mejorar el desenvolvimiento económico y financiero de la compañía, y tener mejor liquidez, y se evaluaría a futuro si se capitaliza o se reparte entre los socios.

COMENTARIOS FINALES

El ejercicio económico 2019 ha sido año complicado y con un decrecimiento en el nivel de ventas y utilidades, en el año 2020 se revisará a detalle el presupuesto de venta y se irá efectuando una valoración periódica para evitar un decrecimiento, pese a que el país se encuentra económicamente mal y la comercialización de productos a nivel general se encuentra afectada.

Consideró que las ventas y las utilidades a tomarse en cuenta en el 2020 deben ser muy similares al 2019.

La gestión del próximo año se debe enmarcar en la búsqueda de la eficiencia en el desenvolvimiento del trabajo de cada una de las personas que laboran en la empresa mediante un seguimiento continuo y evaluación constante. El lema es el mejoramiento continuo y evolución permanente de acuerdo a las circunstancias del entorno y del mercado.

Expreso mi agradecimiento a los señores socios por la confianza depositada en mi persona para llevar a cargo la administración de la compañía; así también mi agradecimiento al Dr. Luis Larrea por el soporte permanente, consejos emitidos y recomendaciones para el óptimo funcionamiento de la empresa, a la Dra. Amparito Velastegui por el apoyo y gestión en el desenvolvimiento de sus funciones; y a todo el personal de TADEC por la colaboración y compromiso en todas las actividades que realiza la compañía, con la proyección que la empresa tenga un crecimiento sostenido y se mantenga con un referente a nivel nacional.

Atentamente,

Ing. Wladimir Solís Bedón.
Gerente General