

**INFORME**  
**DE**  
**GERENCIA**



**INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2007 A LA JUNTA  
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA TECNICOS  
AGROPECUARIOS DEL ECUADOR TADEC CIA. LTDA.**

Señores accionistas

En el mundo actual en el que tenemos un comercio globalizado nos afectan los problemas que se presentan en Latinoamérica y en otros continentes, de los cuales dependemos en la provisión de materias primas y productos terminados, esto lo expreso porque el año 2007 estuvo lleno de sobresaltos por los incrementos continuos de materias primas especialmente vitaminas y otros aditivos que se importan de Europa y la China que nos han causado problemas serios en la comercialización normal de los productos que vendemos, desde que se implanto la dolarización en Ecuador los incrementos de precios de importación como de venta se mantuvieron estables hasta el primer trimestre del año 2007, posteriormente con los incrementos del precio del petróleo y la depreciación del Euro regresamos a la época de las revisiones de precios, lo que también nos causa problemas en la comercialización de los productos que vendemos, sin embargo que la inflación en Ecuador al 31 de Diciembre 2007 termino en el 2,3 % los problemas van a ser mas pronunciados en el año 2008 por la escasez de provisión de bienes que trae consigo incrementos muy fuertes de precios.

En términos generales a pesar de los problemas el negocio de la compañía creció 30% en ventas, en relación al periodo 2006, y en unidades vendidas de varios productos, para conocimiento de los señores accionistas tuvimos un crecimiento importante en la venta de premezclas vitamínico minerales y núcleos, alcanzando una buena participación en el mercado de ponedoras en el centro del país, por esta respuesta del mercado en este sector la administración de la compañía contrato un estudio de factibilidad para realizar una inversión en una nueva planta de elaboración de premezclas, el estudio determino que con la base de ventas que mantenemos mas un crecimiento de un 12% anual en este segmento se puede pagar la inversión, posterior a varias ofertas, y visitar Argentina conociendo varias plantas, contratamos con la empresa GIULANI de Argentina, la construcción de la planta esta prevista su entrega en el mes de Mayo del 2008, la inversión en la maquinaria es de US\$ 105,400 dólares americanos y de la infraestructura física aproximadamente US\$ 35,000 DOLARES Americanos, con esta planta la proyección de la compañía es crecer en las ofertas de vitaminas a fabricas de balanceados de Quito y Guayaquil, y ampliar nuestro mercado en las zonas que trabajamos.

Es importante informar a los señores accionistas que el mercado es cada vez mas competido por el ingreso de nuevas empresas que ofertan sus productos especialmente en el sector avícola, en el que incluso las vacunas están convirtiéndose en comodities, prácticamente es un mercado de precios, la administración de la compañía sigue empeñada en mantener el segmento de mercado que lo manejamos desde hace 22 años en el sector, pero siempre con rentabilidad que pague las inversiones, producto que no es rentable es retirado del mercado y sustituido por nuevos productos lo cual nos permite mantener una buena participación en el sector avícola a nivel nacional, en el



segundo semestre del 2007 ingresamos al mercado con la venta de aminoácidos con base en compras locales de una multinacional que comercializa en Ecuador, el margen de utilidad es muy bajo no alcanza mas de 7% bruto, sin embargo su rotación es muy alta y permite ser el nexo para la venta de premezclas, para el 2008 con la ayuda del Ing Pablo Anhalzer tenemos previsto mejorar nuestro precio de compra y manejar mejores ofertas.

En aditivos para alimento balanceado mantenemos nuestro mercado que es mas servicio, con la venta de coccidicidas, promotores de crecimiento, antimicóticos, este sector es muy competido muchas empresas ofertan lo mismo y de la misma calidad el mercado es precios.

Nuestra orientación es a mantener y crecer conforme nos permita el mercado en el sector de animales mayores como los bovinos y cerdos, el mismo que es mas estable y se puede manejar una mejor rentabilidad pero se necesita realizar un trabajo de desarrollo y visitas constantes a los clientes en todo el país con costos mas altos, con Vetanco Argentina hemos crecido en forma importante en el sector, al igual que con DUTCH FARM de Holanda.

En la línea de Pet también tenemos un crecimiento muy importante con biológicos y dos especialidades de Biovet de Brasil, realmente tenemos una participación importante del mercado a pesar que los precios son mas altos que nuestros competidores, es obligación informarles que Biovet resolvió en el mes de Mayo del 2007 entregarle a TadeC la distribución exclusiva de su línea de vacunas aviares que no compiten con la línea Lohmann, el interés nuestro se centro mas en las vacunas oleosas o inactivadas que fabrica Biovet, porque a LAH no le compramos estas vacunas desde el mes de Marzo 2007 por el incremento de precios que realizaron en un 40%, y que nos a ocasionado que bajemos en forma importante las compras a LAH, lamentablemente con el distribuidor anterior tienen un conflicto legal y hasta la presente fecha del informe no existe ningún arreglo entre las partes, tenemos que esperar porque tienen vacunas que no tiene LAH en su portafolio de vacunas, y con precios competitivos, les mantendremos informados sobre la resolución del conflicto y cuando podremos firmar el contrato de distribución.

En el control de roedores tenemos un crecimiento sostenido de año en año, nuestro mercado se sigue ampliando porque logramos vender el producto en supermercados, nuestra meta es crecer en este segmento del mercado en un 12 % en el año 2008 con la introducción de productos para el control de insectos tanto químicos como de control mecánico, y nuevas formulas para el control de roedores, pero lo mas importante es que hemos desarrollado nuestro propio sistema de aplicación en el campo en base a los trabajos que realizamos..

Con instrumental veterinario hemos tenido serios problemas por la demora en los despachos por parte de nuestro proveedor de Alemania, lo que causo disgustos por parte de los clientes y por supuesto pérdida de mercado de jeringas como de accesorios y una baja sustancial en las compras.

Un tema siempre preocupante y muy sensible es la recuperación de cartera nuestro promedio de cobros es de 63 días lo que significa una reducción de 11 días en relación al año 2006, sin embargo en zonas que no teníamos problemas de recuperación de cartera se volvieron difíciles de recuperación por los problemas sanitarios que tuvieron, estamos



**TADEC**  
TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR

tratando de lograr en la mayoría de los casos a arreglos amistosos para recuperar la cartera y en otros hemos optado por la vía legal, que no siempre es segura de todas maneras nuestra cartera con problemas no supera el 0,41% de nuestras ventas lo que hace que sea manejable su recuperación, tratamos de tener las herramientas legales que el sistema permite para la calificación de los clientes como sujetos de crédito pero no siempre la información es confiable, estamos tratando de que la recuperación de cartera hasta los 45 días sea del 40%, ya que la cifra que manejamos a fines del 2007 es de 23%, es decir seguir bajando los plazos de crédito.

El personal de la compañía fue incrementado con dos personas, la una, la ley exige la contratación de un discapacitado por cada 25 empleados en nómina, hemos cumplido con la ley, es un buen elemento que se ha integrado con sus compañeros de trabajo, presta mucha colaboración, se contrato también un técnico en nutrición animal para la zona avícola de Ambato y para que preste apoyo a otras regiones, tenemos buenos resultados con un incremento importante en ventas en el sector de premezclas y núcleos vitamínicos.

Mantenemos nuestro distribuidor en la provincia de Manabí al Dr. Santiago Loor, realizamos un trabajo conjunto con visitas continuas para asistencia, desarrollo y realización de charlas de capacitación, las oficinas de Quito, Guayaquil, Cuenca, Sto Domingo y Balsas siguen funcionando, en Sto. Domingo hemos tenido un crecimiento muy importante con los productos para ganadería.

Las resoluciones de la Junta de Accionistas del año 2006 fueron cumplidas con el incremento del capital social de la compañía de US\$ 970,000 DOLARES AMERICANOS a US\$ 1.080.000, se contrato también al Sr. Comisario Revisor en la persona del Ingeniero Comercial Sr. Oswaldo Reinoso, y a los Auditores Externos Altamirano y Asociados.

En el mes de Diciembre del año 2007 se cito a una Junta Extraordinaria de Accionistas de Tadec para tratar como único punto del orden del día el nombramiento del nuevo Presidente de la compañía, debido a una enfermedad grave de nuestro amigo y Presidente Sr. Hernán Rodríguez F que le impide ejercer su función de Presidente; La Junta resolvió nombrar al Ing Augusto Naranjo como nuevo Presidente de Tadec Cia Ltda por el periodo de dos años.

La compañía sigue siendo representante de LOHMANN de Alemania, Dutch Farm de Holanda, Henke Saas de Alemania proveedor de instrumental, Sintofarm de Italia que nos vende vitaminas y aditivos para piensos, BASF de Alemania proveedor de vitaminas puras, BIOOPLAGEN de España proveedor de rodenticidas, laboratorios CEVA de Francia que comercializamos la línea ganadera y un segmento de su línea avícola, y varios proveedores de materias primas especialmente de España, realizamos también negocios puntuales con proveedores locales especialmente vitaminas.

Como siempre considero importante el presentar un cuadro de nuestros principales proveedores de los siete últimos años para analizar el comportamiento de las compras, y su variación, es importante también analizar un cuadro de los estados financieros.



**TADEC**  
TÉCNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR

### CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
LOHMANN ALEMANIA	41.21	34.02	35.29	26.84	19,18	23.50	11,12
LOHMANN EEUU	0.00	0.00	9.48	9.53	8,86	9.35	13,42
VETANCO	5.49	17.68	8.47	13.84	16,21	12.56	11,27
NUTRISALMINSA	3.51	5.57	8.51	6.65	10,15	12.19	6,65
SINTOFARM	0.00	0.00	N/D	4.57	8,79	7.69	10,66
BASF	4.72	9.64	2.00	3.26	6,46	8.90	10,40
DUTCHFARM	0	0	0	0	3,71	6.49	7,51
PRINCE	0	0	0	0	0	2.79	3,26
BIOPLAGEN	0	0	0	0	3,52	1.63	2,86
CEVA SANTE	3.00	3.58	4.05	1.73	4,01	4.90	2,77
HENKE SAAS	2.55	2.95	2.27	1.84	4,13	1.94	1,44
BIOVET	0.00	0.00	N/D	6.22	2,71	3.89	4,79
AMINOACIDOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,89
OTROS	3.41	1.22	7.05	9.00	12,20	4.17	5,45

### CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2003	2004	2005	2006	2007	VARIACION
						2006-2007
VENTAS NETAS	3,269,564.84	3,300,808.98	3,462,445.39	3,248,302.23	4,394,782.4	30
COSTO VENTAS	1,743,227.74	182,4395.68	2,071,338.84	1,786,154.14	2,694,008.64	50
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	45,408.14	42,474.05	25,775.16	16,973.86	30,502.74	80
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	6,021.36	3,053	2,157.39	0	0	0
GASTOS ADMINISTRATIVOS	383,630.96	437,845.75	452,808.66	460,297.57	507,937.64	10
DEVOLUCIONES EN VENTAS	45,139.98	51,837.74	71,636.89	82,108.15	36,531.88	-125
LEASING	134,385.26	100,793.90	58,814.56	43,748.32	68,575.73	56
ENVASES	104,077.73	113,781.23	60,468.46	137,280.09	118,678.07	-16
SERVICIO DE REENVASES	255,036.72	208,342.63	171,783.85	180,627.90	193,939.07	7
PUBLICIDAD	23,912.26	36,689.11	22,818.20	33,237.40	42,399.30	45.6
SEGUROS EN GENERAL	38,484.77	39,316.02	35,861.12	32,427.50	28,982.95	12
MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	64,022.29	56,206.38	44,717.47	35,143.46	45,482.93	30
INVENTARIOS	1,025,739.87	1,069,948.03	972,600.07	1,103,627.19	1,222,719.39	12
UTILIDAD NETA	136,157.97	113451.08	211,70684	169,213.87	221,640,29	30
INFLACION ANUAL	6.90%	1.49	4.40	2.9	2,30	

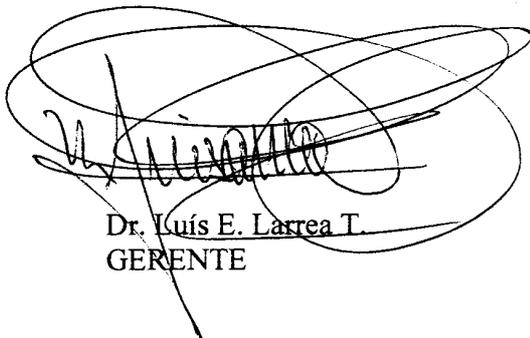


En el informe de Gerencia del 2006 manifesté que aspiramos un incremento en ventas entre un 5 y 7% ,el crecimiento alcanzado es del 30% por el crecimiento en el sector de premezclas y la venta de commodities como Metionina y Lisina cuyos margenes brutos de utilidad no pasan del 5%,para el año 2008 realmente somos pesimistas por el incremento de los precios internacionales de productos terminados y materias primas,la agresividad de nuestros competidores que reducen sus precios,y la inestabilidad política y fijación de precios que parece que el gobierno desea implementarlo, consideramos un crecimiento de 10 a 12% pero en el área de premezclas y aditivos,ya que es nuestra proyección para pagar la nueva planta.

Estuvo previsto para el mes de Noviembre del 2007 la entrega del nuevo sistema financiero y contable que contrato la compañía, lamentablemente por cambios en la nueva ley tributaria y exceso de trabajo de nuestro personal hasta la fecha no esta entregado el sistema a pesar de que se están ya realizando pruebas con el personal de contabilidad, tenemos el compromiso de que el sistema este entregado y funcionando el mes de Junio 2008.

Sobre el destino de los resultados a través de los dividendos a los señores accionistas la Gerencia propone un reparto de USS 43.762,50 y la diferencia de USS 90,000 los accionistas le presten a la compañía para que sea pagado los intereses cada tres meses, el objetivo es no descapitalizarle a la compañía, si en el futuro mediano los accionistas necesitan los dividendos en común acuerdo los accionistas soliciten la entrega de los dividendos de acuerdo a un plan preestablecido.

Finalmente un agradecimiento a los señores accionistas por la confianza en la administración de la compañía, como siempre un reconocimiento a los mas estrechos colaboradores a nuestra Contadora Amparito Velasteguí, Gerentes de oficina representantes de ventas que siempre realizan un esfuerzo para seguir en el mercado, nuestro bodeguero general sus colaboradores y todo el personal de Tadec, con la esperanza de que nuestro amigo y accionista Hernán Rodríguez recupere lo mas pronto su salud.



Dr. Luis E. Larrea T.  
GERENTE

