

**INFORME
DE
GERENCIA**



INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO ECONOMICO 2008 A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA TECNICOS
AGROPECUARIOS DEL ECUADOR TADEC CIA LTDA.

Señores accionistas

En el informe económico del año 2007 habíamos expresado nuestra preocupación por el incremento de los precios a nivel internacional especialmente de materias primas y también de ciertos productos terminados, sin embargo los incrementos de precios hasta el tercer trimestre del año 2008 de materias primas fueron a límites no imaginados ni planificados, en vitaminas tuvimos incrementos de precios de hasta el 1.500 % como es el caso de la Vitamina B2 de un precio internacional estable de US\$ 18,00 C+F de varios años tuvimos que comprar en US\$ 280,00 C+F, esto sucedió con todas las vitaminas, micro minerales, aminoácidos, en general y otros productos, que ocasionó un incremento en el balance general de nuestras ventas, pero no de la rentabilidad, ya que en muchos casos tuvimos hasta la fecha de este informe que trabajar con promedios ponderados ciertas vitaminas y macrominerales en base a los stocks anteriores con las nuevas compras, para ser competitivos en el mercado, esta situación de los incrementos de precios lo demuestra la inflación anual en Ecuador que termina según los datos del Banco Central del Ecuador en el 8,8%.

La situación de la economía a nivel mundial esta en niveles críticos sin signos de recuperación a corto plazo, vemos caídas de corporaciones y bancos especialmente americanos, la consecuencia de esta situación es la falta de demanda de bienes y servicios que trae como consecuencia la reducción del empleo, están afectadas ciertos sectores de exportación del país con reducción de las ventas, de exportación, el precio del petróleo que es el sostén de la economía en Ecuador esta en niveles de US\$ 30,00 el barril, que origina un déficit fiscal muy fuerte, se suma la reducción del ingreso de divisas de los inmigrantes lo que ocasiona falta de circulante que repercute en el consumo y por lo tanto en las ventas, lamentablemente desde el tercer trimestre del año 2008 hasta el mes de febrero 2009 se produjo un exceso de oferta de pollo en pie al mercado, personalmente pienso que no se previó estos factores externos y se mantuvo un crecimiento desordenado en la crianza que trajo como consecuencia la quiebra de muchos avicultores medianos y pequeños y parece que algunos grandes, en todo el país, pero consideramos que el sector de criadores más afectados son los de la Provincia de Imbabura y Pichincha que sufrieron las mayores pérdidas ocasionando muchos problemas en la recuperación de cartera, y para el año 2009 una reducción fuerte del número de clientes a quien atender.

Las ventas del año 2008 se incrementaron en un 9% aproximadamente en valores; sin embargo tenemos una disminución apreciable en ventas en unidades en muchos productos especialmente en vacunas aviares por el incremento de la oferta por parte de nuevos laboratorios y los servicios que ofertan especialmente, servicios de vacunación a nivel de



TECNICOS AGROPECUARIOS DEL ECUADOR

incubadoras con préstamo de equipos de vacunación sin costo por parte de los laboratorios.

En el área de premezclas vitamínico minerales y núcleos vitamínico minerales tuvimos un crecimiento muy importante porque tuvimos la oportunidad de atender a una de las integraciones mas grandes de pollo broiler, al igual que una importante fabrica de alimento balanceado de broilers, y cerdos, además se tomo la decisión de contratar un técnico en la ciudad de Guayaquil para atender un sector muy importante que son las fabricas de alimentos balanceados de aves, cerdos y especies acuáticas. Si bien no hemos crecido las ventas de producto terminado, hemos tenido buena acogida con la venta de vitaminas puras y macrominerales para el sector, lo que nos permite tener alta rotación de inventarios de vitaminas y minerales, que a vez nos hace competitivos con las premezclas con otros clientes.

En el mes de Septiembre del año 2008 comenzamos a construir la planta física para la instalación de los nuevos equipos adquiridos a La Empresa Argentina Giuliani, la inversión de la planta física alcanzo la suma de USS 57.745,59 Dólares Americanos, el área de construcción es de 140 m² de construcción más 38 m² de mezanine, en realidad es un costo elevado, ya que al comenzar la construcción fue el pico mas alto en los precios del hierro y sus estructuras.

En el mes de noviembre del 2008 llego de Argentina la nueva planta y se comenzó la instalación inmediata con el asesoramiento de un técnico de Giuliani, el costo de la maquinaria alcanzo la suma de USS 117.749,44 Dólares Americanos, debemos agregar varios costos como estadía del técnico pasaje de retorno, y gastos complementarios como instalaciones eléctricas, compresor de aire, etc. La planta esta funcionando desde el 26 de noviembre del 2008, la misma esta funcionando en un 90% de su operatividad y capacidad, conjuntamente con el Jefe de Planta y un Ing. Industrial que contratamos como asesor externo, se esta afinando y optimizando su funcionamiento esperamos que para el segundo trimestre del año 2009 este operando en toda su capacidad operativa.

Con la nueva planta hemos podido ofertar al mercado un mayor volumen de premezclas, sin embargo hemos tenido limitaciones por los precios y la baja oferta de vitaminas a nivel internacional y por el riesgo de stocks altos por la reducción de precios, lo que nos a limitado el tener una mayor oferta, para el mes de marzo 2009, tenemos un mejor stock de vitaminas y podemos trabajar de mejor forma, si los señores accionistas recuerdan en el informe de gerencia del año 2007 se les comunico del proyecto de construcción de la planta el mismo que es una realidad.

En el sector avícola mantenemos la oferta de los mismos productos es decir coccidicidas, promotores de crecimiento, antibióticos, la administración de la compañía tomo la decisión de realizar compras locales de ciertos productos en vez de importarlos, para los núcleos vitamínico minerales por la alta competencia y la baja rotación, de los mismos, sin embargo en el mercado de aminoácidos para la elaboración de los núcleos y ventas

puntuales contamos con la ayuda por parte de nuestro socio Macuna, para tener mayor competitividad con los núcleos.

Para el sector de negocios de vitaminas contamos desde el tercer trimestre del año 2008 con la ayuda de Lohmann como proveedor de vitaminas puras con precios competitivos y una buena provisión y a tiempo en cuanto a despachos, si bien mantenemos negocios de vitaminas con otros proveedores como Basf, Impextraco, Sintofarm y Sanders.

El negocio de ganadería esta estable con una buena venta en productos de sanidad animal y antibióticos, que por ser un mercado mas estable y seguro, con mayores costos por las distancias a recorrer pero con mayor diversificación de clientes y mayor fidelidad, para lo cual es nuestra columna vertebral Vetanco de Argentina, Lohmann Animal Health de Alemania, Dutchfarm de Holanda ,Ceva de Francia, en jeringas y agujas trabajamos con altibajos por precios y despachos con Henke de Alemania, a pesar de la desconfianza en los despachos por el no cumplimiento de los pagos de deuda externa, por parte del gobierno, para el año 2009 tenemos previsto introducir al mercado nuevas presentaciones e ingredientes activos de raticidas y productos para el control de insectos de la empresa Bioplagen de España, mantenemos un crecimiento lento pero constante; a petición de esta empresa realizamos un estudio de factibilidad para analizar la posibilidad de entrar en una campaña publicitaria con estos productos para el control de roedores, pero la inversión frente al retorno por el incremento de ventas especialmente en el sector de televisión no se paga, mantenemos un monitoreo para estudiar la factibilidad de realizar esta publicidad en medios impresos como prensa escrita y radial en el año 2009.

La línea de pequeños animales es muy importante para el negocio de la compañía, por esta razón conjuntamente con el personal que trabaja en esta área decidimos incrementar varios productos de Vetanco y New Care de Francia, para lanzarlos al mercado en el año 2009, actualmente estamos en proceso de registro de cinco productos para pets, con Biovet en pequeños mantenemos un mercado estable con los biológicos, si bien el año 2008 tuvimos una reducción de ventas y retraso en los despachos, que incidió en la baja de ventas, en cuanto a la línea de biológicos de Biovet para aves mantienen un conflicto legal con el anterior distribuidor que parece que se solucionara a partir del segundo trimestre del año 2009.

A continuación les presento a los señores accionistas el cuadro de compras de los principales proveedores de la compañía que permite realizar un análisis objetivo de la evolución del negocio y lo que expresa la administración de la compañía.

CIFRAS DE COMPRA DE VARIOS PROVEEDORES

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
LOHMANN ALEMANIA	34.02	44,77	36,37	28,04	32.85	24,54	21,82
VETANCO	17.68	8.47	13.84	16,21	12.56	11,27	13,67
NUTRISALMINSA	5.57	8.51	6.65	10,15	12.19	6,65	7,09
SINTOFARM	0.00	N/D	4.57	8,79	7.69	10,66	12,55
BASF	9.64	2.00	3.26	6,46	8.90	10,40	9,98
DUTCHFARM	0	0	0	3,71	6.49	7,51	7,81
PRINCE	0	0	0	0	2.79	3,26	2,46
BIOPLAGEN	0	0	0	3,52	1.63	2,86	2,80
CEVA SANTE	3.58	4.05	1.73	4,01	4.90	2,77	2,69
HENKE SAAS	2.95	2.27	1.84	4,13	1.94	1,44	1,60
BIOVET	0.00	N/D	6.22	2,71	3.89	4,79	2,61
AMINOACIDOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,89	8,93
OTROS	1.22	7.05	9.00	12,20	4.17	5,45	5,94

En el cuadro de compras del año 2008 lo tomamos a Lohmann como compañía proveedora de Alemania, por decisión del grupo LAH de unificar sus ventas desde Alemania. Las ventas de Nutrisalminsa de sales minerales tenemos una reducción importante, en cantidades vendidas mas no en porcentaje en el que se observa un crecimiento, debido a que la principal materia prima tiene un costo elevado, y la empresa por competitividad esta tomando las ventas en forma directa.

Para la administración de la compañía el tema mas importante es la cobranza, hemos incrementado para el año 2008 los promedios en días de cobranza, por las situaciones expuestas, para el año 2009, en el transcurso del año se procederá a dar de baja las cuentas incobrables por un valor de US\$ 26.435,07 de los cuales 4.824,11 se procede a dar de baja ya que cumplen los plazos previstos en la ley y que no los podemos recuperar, el promedio de recuperación de cartera subió a 69 días lo que causa problemas a la liquidez de la compañía lo que nos obliga a acudir al sistema financiero y en otros casos a prestamos rápidos a personas naturales, para mantener al día las cuentas con nuestros proveedores.

Debo informarles a los señores accionistas que el Sistema Financiero Contable esta operando se lo implemento a partir del mes de Septiembre 2008, a la presente fecha esta funcionando en forma optima en enlace con todas las oficinas en línea directa, los problemas se presentaron mas que con el sistema, con los enlaces de Internet con las diferentes oficinas especialmente con Cuenca, que ocasiono la salida de la Jefe de Oficina que no se adapto al sistema, el costo final del sistema y su implementación alcanzo la suma de US\$ 30.000 Dólares Americanos aproximadamente en los que se incluye gastos de personal para la migración de datos, mantenemos un saldo por cancelar, que lo liquidaremos con la entrega total y a satisfacción del sistema, para el año 2009 se



incrementará la cuenta de teléfono, por la transmisión de datos para el sistema contable a nivel nacional (Brightcell S.A.) que alcanzara la suma de US\$ 2400,00 dólares mensuales.

La distribución de las sucursales se mantiene con oficinas en Quito, la sucursal mayor, Guayaquil, Cuenca, Sto. Domingo de los Tsachilas, Balsas y para la provincia de Manabí mantenemos a nuestro distribuidor la empresa Difarvel con su Gerente el Sr. Dr. Santiago Loor, en cuanto al personal, se contrato únicamente un Jefe de Planta y para el 2009 se contratara un ayudante que se ocupan no solamente del funcionamiento sino de la planificación y mantenimiento de la misma, el personal de ventas se mantiene en el numero de personas y los mismos colaboradores.

Las resoluciones de la Junta de Accionistas del año 2008 se cumplieron con la contratación del Sr. Comisario Revisor en la persona del Ingeniero Comercial Sr. Oswaldo Reinoso, e igualmente se contrato a los Auditores Externos Altamirano y Asociados para la Auditoría Externa.

De acuerdo a la ley de compañías es necesario implementar las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF a partir del año 2009, la administración de la compañía contrato un curso de información y capacitación sobre las normas NIIF que permitió evaluar los cambios y los procesos que la compañía tiene que aplicar en los diferentes campos contables, que a mi criterio son muy positivos porque permite mas transparencia para evaluar los resultados de una compañía, su verdadera valorización, los tiempos reales de depreciación de sus activos y el adaptarse a normas internacionales que para el comercio internacional es muy importante porque se habla el mismo idioma contable, en la convocatoria a la Junta esta un punto específico para su conocimiento y resolución sobre su implementación.

Es importante también analizar un cuadro de los estados financieros y su movimiento y realizar una comparación entre las ventas del año 2007 y 2008.

CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

	2004	2005	2006	2007	2008	VARIACION 2007-2008
VENTAS NETAS	3,300,808.98	3,462,445.39	3,248,302.23	4,394,775.97	4,791,128.48	9,00%
COSTOS VENTAS	1,824,395.68	2,071,338.84	1,786,154.14	2,694,008.64	3,110,093.33	14,50%
GASTOS FINANCIEROS BANCARIOS	42,474.05	25,775.16	16,973.86	30,502.74	27,928.97	8,50%
GASTOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	3,053.00	2,157.39	0.00	0.00	0.00	0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	437,845.75	452,808.66	460,297.57	507,937.64	558,007.96	10,00%
DEVOLUCIONES EN VENTAS	51,837.74	71,636.89	82,108.15	36,531.88	52,379.34	43,50%
LEASING	100,793.90	58,814.56	43,748.32	68,575.73	0.00	0,00%
ENVASES	113,781.23	60,468.46	137,280.09	118,678.07	114,317.33	3,50%
SERVICIO DE REENVASE	208,342.63	171,783.85	180,627.90	193,939.07	153,620.52	21,00%
PUBLICIDAD	36,689.11	22,818.20	33,237.40	42,399.30	27,451.55	35,00%
SEGUROS EN GENERAL	39,316.02	35,861.12	32,427.50	28,982.95	35,533.43	22,60%
MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	56,206.38	44,717.47	35,143.46	45,482.93	47,240.09	3,80%
INVENTARIOS	1,069,948.03	972,600.07	1,103,627.19	1,222,719.39	1,171,474.97	4,20%
UTILIDAD NETA	113,451.08	211,706.84	169,213.87	221,640.29	157,059.76	29,00 %
INFLACION ANUAL	1.49	4.40	2.90	2.30	8.80	

Al analizar el cuadro podemos observar que tenemos un crecimiento del 9 % en ventas, este crecimiento se da por los incrementos de precios de los proveedores, y los reajustes de precios que realizamos especialmente en premezclas vitamínicas y núcleos, el incremento también se atribuye a las ventas de commodities como metionina y lisina que son productos de alta rotación y de baja rentabilidad, para el año 2009 el panorama económico esta mucho mas complicado por factores externos como la resceción económica mundial que de acuerdo a los pronósticos, la economía mundial no se va a recuperar en el corto plazo, a esto le sumamos la forma de manejo de la política económica y social del gobierno en funciones, que nos lleva a pensar que a corto plazo se va a eliminar la dolarización que permitió tener una estabilidad bastante saludable al país y mejoro en muchos estratos el nivel de vida de la población y concretamente en sectores que trabaja la compañía, como el sector lechero en donde se observa un buen nivel de vida de los ganaderos pequeños y medianos, considerando que son el 69% de los productores lecheros de Ecuador, como esta la economía nuestra meta es mantenernos en el mercado, esperamos que con la colaboración de los funcionarios y empleados, y especialmente del trabajo de los representantes de ventas, que tienen que mantener sus ventas y la cobranza para no reducir personal.



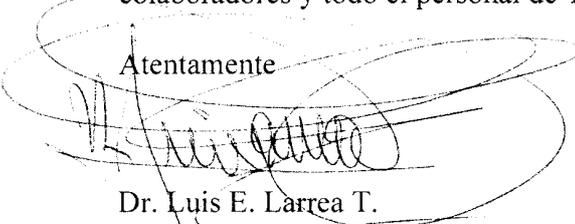
El incremento en gastos de seguros se da por el pago del Soat, rastreo satelital, la elevación de los gastos de la cuenta repuestos se da por la implementación de seguridades en los vehículos de reparto de mercadería de la compañía, llantas etc.

La Gerencia de la compañía propone que se repartan los dividendos del año 2007 que constan en el balance en cuentas por pagar socios dividendos, de acuerdo a un plan de pago escalonado para no afectar la liquidez de la compañía, y con los dividendos del año 2008 se capitalice 95.654,95 dólares americanos mas la cuenta prestamos de socios 108.869,35 Dólares Americanos y mas USS 25.475,70 de la reserva legal se incremente el capital en la suma de USS 230.000,00 con lo que alcanzaría la suma de USS 1.310.000,00 Dólares de capital suscrito y pagado, y que se autorice al Presidente y Gerente para la suscripción del nuevo capital de Tadec Cía Ltda.

Para el año 2009 la Gerencia tiene previsto comprar un activo en la ciudad de Guayaquil con la adquisición de una bodega en el Parque California 2, en la vía a Daule, a un plazo de cinco años por un valor aproximado de USS 110.000 Dólares americanos, con pagos mensuales que vienen a sustituir el valor que pagamos por arrendamiento, con buen servicio de seguridad, y todos los servicios básicos, y estacionamientos, pero tenemos que construir un mezanine para ubicar las oficinas administrativas y separar de la bodega, el costo aproximado de la construcción de las oficinas alcanzaría la suma de USS 30.000,00 Dólares Americanos se les mantendrá informados a los señores accionistas de los avances de la obra.

Un agradecimiento a los señores accionistas y a nuestro Presidente Ing. Augusto Naranjo un reconocimiento especial a nuestra Contadora Amparito Velastegui, Gerentes de oficina representantes de ventas al esfuerzo sacrificado de nuestro bodeguero general sus colaboradores y todo el personal de TADEC, muchas gracias.

Atentamente



Dr. Luis E. Larrea T.

Gerente