

**INFORME DEL SR. MAURICIO DE WIND
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
INPROSA, INDUSTRIAL PROCESADORA SANTAY S.A.
MIÉRCOLES MAYO 30 DE 2018**

En concordancia con las disposiciones legales, presento para vuestra consideración el informe de actividades de Inprosa, correspondiente al año 2017:

ENTORNO:

Este fue un año electoral por excelencia, donde la contienda para presidente fue una final de carrera de caballos que se ganó por una nariz, aunque algunos podrían decir que era por una nariz postiza, que el candidato Moreno superó en la segunda vuelta al candidato Lasso.

También fue el año que se destapó el ollón de la corrupción, empezando con los papeles de Panamá y como cereza gigante en un pastel monumental de pus el famoso atraco de Odebrecht, con sus cómplices en una decena de países latinoamericanos entre los que el Ecuador terminó con algunos funcionarios de alto nivel presos, fugados o acusados, incluyendo el mismísimo 2 veces vicepresidente del país, Jorge Glass.

En el plan económico el 2017 fue ligeramente mejor que el 2016, ya que hubo una recuperación moderada del precio del petróleo, el incremento del endeudamiento público y su correspondiente costo, permitió que la economía crezca, entre el 1% (Cepal) y el 1.5% (Banco Central), pero no necesariamente fue un crecimiento sano, ya que básicamente se lo utilizó para cubrir gasto corriente.

La política económica del nuevo gobierno no varió en relación de su predecesor Rafael Correa. Independientemente de la apertura al diálogo, promovida por el presidente Moreno, se mantuvo la misma política de endeudamiento agresivo. Quizás vale la pena mencionar que después de las elecciones se respiró un aire de mayor tranquilidad en la población dado el cambio de estilo de gobernar del presidente Moreno.

MERCADO DE BALANCEADOS:

Tal como en el informe del año pasado, la competencia por parte de las compañías de este sector sigue siendo muy agresiva, especialmente en el área de camarones.

En el año 2017 se incrementó la participación de las empresas más grandes del mercado mundial, algunas en etapa de construcción y otras aumentando sus líneas de producción. Cargill una de las empresas privadas más grandes estrenará su planta de balanceados en Durán, en el tercer trimestre del 2018.

En el 2016 en vista de la participación de nuevos jugadores de peso en el mercado, como lo anotamos anteriormente, tomamos la decisión de realizar una renovación total de las instalaciones para incrementar la capacidad productiva con nuevas maquinarias y otros conceptos de tecnología de punta, como respuesta a estos nuevos desafíos.

En el 2017, se incrementó 1 persona en el área de ventas y 1 persona de soporte al cliente de la línea de camarón a fines de año; también se contrató un asesor internacional en formulación, investigación, ensayo y desarrollo, lo que permitirá consolidar la aceptación de nuestros productos y sacar al mercado otros.

La implementación se efectuó durante todo el año 2017 y en lo que va de este año, esto significó en la práctica casi montar una nueva fábrica dentro de la anterior.

En esencia no hubiéramos podido hacer frente a esa competencia sino hubiéramos mejorado los temas relacionados a la presentación física de nuestros productos, que abarca desde nuevos envases (fundas) hasta los pellets en cuanto a su presentación: dureza,

estabilidad, y menos finos. Esto sumado a la optimización de nuestras fórmulas redundarán en la reducción de los costos de producción.

En lo que respecta al mercado de aves y cerdos no hubo crecimiento en el 2017.

En el caso del pollo el inicio del invierno fue fuerte, de hecho, las primeras lluvias se presentaron en noviembre. Además, pollos se filtraron de Perú lo que ocasionó una baja en el precio, que, sumado a la baja en el consumo ocasionado por la crisis económica, es decir recesión.

En el caso de cerdos algo parecido ocurrió, se introdujo de contrabando mucho cerdo a través de la frontera con Perú, que influyó en que los precios se mantengan bajos durante casi todo el año 2017. Algunas granjas cerraron sus instalaciones, como consecuencia de la disminución de la demanda.

“Montar una nueva fábrica dentro de la anterior”

Esta frase merece una explicación profunda debido al impacto de la decisión.

La ampliación se ha llevado a cabo casi por un año y medio y seguramente terminará con la instalación de una tercera línea (peletizadora y anexos) a fines de octubre.

En la parte física se tuvo que elevar la estructura de la planta a 15 m para que se puedan insertar los grupos de pre-acondicionadores adicionales y elevar el área donde están las peletizadoras; también quedó señalado el espacio para la tercera peletizadora y el espacio para poner la nueva sección de pre-acondicionadores que alimentan la misma. Este paso es importantísimo y asegura la producción de pellets de alta calidad.

Esto también nos obligó a subir todos los elevadores y aprovechamos para hacerlo de acero inoxidable que nos evita hacer mantenimiento por muchísimo tiempo. Del mismo modo la mayor parte de las tolvas las hemos cambiado a acero inoxidable y otros equipos también.

En la parte de equipos se instalaron en el 2017 y hasta la fecha los siguientes equipos nuevos de mayor capacidad:

- 1 zaranda de capacidad 12/15 TM/H
- 1 crumbler de capacidad 12/15 TM/H
- 1 enfriador de capacidad 12/15 TM/H y montaje de ventilador y ductos para el enfriador
- 1 post acondicionador de capacidad de 12 TM/H
- 2 pre-acondicionadores LTC
- 2 acondicionadores homogeneizadores de acero inoxidable de 12 TM/H cada uno
- 1 filtro de mangas
- 1 molino de trigo
- 1 caldera Hurst 200 HP/150 PSI
- 1 ascensor de 10mts de capacidad 1 TM para subir matrices, motores al área de peletizado
- 1 silo de soya de 500TM de capacidad
- A esto se debe sumar las instalaciones eléctricas y demás accesorios

Esto nos obligó a cambiar los tiempos de procesos de producto terminado, por mucho tiempo se dedicó 3 días en Producción y 3 días en readecuaciones. De hecho 2 veces tuvimos que parar por 15 días consecutivos para poder instalar los equipos, construcción y montaje de las estructuras de 15 y 24 metros que soportan buena parte de los equipos actuales adquiridos.

Este trabajo arduo merece un reconocimiento especial para las personas que lo desarrollaron.

Ciertamente este cambio trajo consigo también en algunos casos un desmejoramiento en la calidad del producto, por lo que el área de Control de Calidad tuvo que rechazar algunos lotes que tuvieron que ser reprocesados.

La mayor parte de este tiempo se trabajó en jornadas de 24 horas.

Un listado completo de las adquisiciones y trabajos realizados, se presenta a continuación:

Línea de peletizadora 2: Construcción y Montaje de estructura de 15m. para soporte de equipos. Construcción y Montaje de Elevador en hierro galvanizado para retorno de finos altura 16 m. Montaje de elevador para pellets frio altura 8 m. Montaje de Transportador tipo tornillo sinfín Longitud 4 m para retorno de finos Montaje de Zaranda Importada Capacidad de 12 a 15 Tm /h. Montaje de Crombler (Desmoronador). Importado Capacidad de 12 a 15 Tm /h. Montaje de Enfriador de contra flujo Importado. Capacidad de 12 a 15 Tm / h. Montaje de ventilador y sus ductos para enfriador de contraflujo. Montaje de ciclón construcción local en acero inoxidable Montaje de Post Acondicionador con válvula rotativa de descarga.	Instalado Funcionando
Construcción y montaje de una torre 24 m. de altura para Instalar, soportar equipos y mejorar el proceso de las peletizadoras #1y 2 Instalación de cubierta en torre metálica con planchas galvalume master 1000. Instalación de 1imán tubular separa hierros; al dosificar tolvas de peletizadoras Importación de 2 LTC Retencionadores Capacidad 12 Tn/hr. c/u (Pre-acondicionadores). Construcción local de 2 Acondicionadores Homogeneizadores en acero inox. cap. 12 tn/hr. c/u Prolongar líneas de vapor y aumentar drenadores de condensados para reubicar equipos. instalación de 4 termómetros digitales para acondicionadores de peletizadoras. Instalación de 4 sensores de nivel para tolvas de peletizadoras Instalación de 4 PT100 para medir temperatura en los enfriadores de contraflujo Construcción local de 4 tolvas en acero inox. Capacidad 6 tn. c/u Construcción local de 4 compuertas neumáticas para tolvas de peletizadoras Construcción local de un transportador tipo tornillo sinfín de 6 m. de largo para retorno de finos a peletizadoras	Instalado Funcionando

Construcción local de un distribuidor en acero inox. De 8 vías para dosificar tolvas de peletizadoras	
Construcción e instalación de escaleras para subir torre metálica Instalación de 4 extractores eólicos para torre metálica Instalación de techos para torre metálica	
Importación e instalación de 1 filtro de mangas para recoger finos en recepción de maíz y soya	Instalado Funcionando
Importación e instalación de 1 rotoflow (vibrador) para silo de trabajo para soya	Instalado Funcionando
Importación de 1 DDC. en acero inoxidable capacidad 12 tn/hr para peletizadora # 3	Por Instalar
Construcción local de 1 elevador en acero inoxidable de 15 mtr de altura capacidad 25 tn/hr para recepción de maíz y soya	Instalado Funcionando
Construcción local de 1 elevador en plancha galvanizada de 30 mtr de altura capacidad 25 tn/hr para dosificar desde silos a tolvas de producción	Instalado Funcionando
Instalación de 4 vibradores de 1.5 kw para tolvas de peletizadoras. Montaje de molino para trigo. Construcción local de tolva de compensación. Construcción local de tolva para dosificado. Instalación de extractor de Aire para enfriar cámara de molienda Instalación de válvula rotativa de alimentación Construcción Local de un elevador de 10 m. longitud. Para dosificación Compra de tablero eléctrico y sus accesorios Instalación de epóxido auto nivelante en pisos de:	Instalados Funcionando
- Área bodega de alimento para camarón - Área de enfriadores y empaque de producto terminado - Área de compresores	Instalado Funcionando
Construcción local de un equipo de pesaje para anexarlo al dosificador de grasas y así poder dosificar en forma automática dos probióticos	Instalado Funcionando

Importación de 1 LTC retencionador en acero inoxidable capacidad 12 tn/hr para peletizadora # 3	Por Llegar
1 variador de frecuencia 1 de 250 Hp 460 V Para peletizadora # 3	Por Instalar
Instalación 4 extractores eólicos para bodega de producción	Instalado Funcionando
Importación de 1 Caldera HURST 200 hp / 150 PSI con 1 tanque de condensado 1 bomba para agua 1 ablandador 1 tanque para sal	Instalado Funcionando
Peletizadora importada marca CPM 7000, Cap. 10 Tm /Hr Instalación de un Ascensor de 10 m. Cap 1 Tn. para subir Matrices, Rodillos y motores eléctricos	Por instalar Instalado funcionando

ACTIVOS FIJOS

En el 2017 nuestros activos fijos netos se establecieron en US \$ 3,895.503,51 en diciembre del año pasado sumaron **US \$ 3.462.465,92.**

PRODUCCIÓN Y VENTAS:

Las ventas en el año 2017 llegaron a **US \$ 25.975.468.68** vs **US \$ 31.996.837.05** en el año anterior, o su equivalente en ventas totales de sacos fue de **741.613** sacos de balanceado versus **966.191** sacos en el año 2016; es decir, **224.578 fundas** menos lo que representa un **23.24%** menos que el año anterior.

CAMARÓN

Los alimentos de camarón en el año 2017, se vendieron **371.131** fundas de balanceado de 40 kilos. Las ventas, en el año 2016 sumaron **517.069 fundas**. Una diferencia de **145.938 fundas** menos, es decir una rebaja del **28.22%**.

El promedio mensual del 2017 fue de **30.927.58** fundas de 40 kilos.

NATURISA

Que ha sido nuestro cliente desde octubre de 2014 y que es una de las empresas líderes del sector camaronero. Durante el año 2016

participa como accionista de Cargill, empresa que mencioné en párrafos anteriores

Desde esa fecha en el 2016 hasta ahora redujo el consumo de balanceado de Inprosa y buena parte de sus requerimientos lo está adquiriendo a PURINA en Perú, empresa subsidiaria de Cargill. En el año 2016 nos compró 21.708 fundas mensuales, siendo nuestro cliente principal. En el 2017 sus compras sumaron un promedio de 15.397 fundas mensuales o sea una diferencia de 6.311 fundas mes.

Por nuestro lado nos sentimos orgullosos y agradecidos de poder ser el otro proveedor de NATURISA. En conversaciones con sus directivos nos han manifestado que seguirán comprando nuestros productos en la medida que mantengamos la calidad de los mismos y obtengan resultados importantes en sus instalaciones, solo como información en este año nos ha comprado un promedio de 16.200 fundas mensuales.

En todo caso para efecto de análisis la reducción entre 2016 y 2017 de 6.311 fundas mensuales nos arroja una disminución de 75.532 fundas anuales.

NIRSA

El otro cliente importante que nos compró desde octubre del 2015, dejó de hacerlo por efectos prácticos en diciembre de 2016, ya que sus adquisiciones durante los primeros 3 meses de 2017 fueron insignificantes.

La razón que determinó el retiro de este cliente fue que en un lote semanal de 2000 fundas aproximadamente, se presentó problemas con la dureza del pellet, aunque se procedió al cambio de este alimento de forma inmediata, mantuvieron su posición de no continuar con nuestro alimento. Nuestro Departamento de Calidad, falló, pero también hubo una exagerada reacción de algún funcionario de esta compañía que determinó nuestra salida.

Como corolario, este alimento rechazado lo enviamos a Bravito, donde produjo buen crecimiento.

Nirsa en el año 2016 compró un promedio de 6.282 fundas mes (el tercer cliente más importante), esto significó una merma de 75.388 fundas.

Si sumamos estos dos casos la disminución total suma 151.116 fundas que es un monto muy parecido a la reducción de fundas de camarón durante el 2017.

La buena noticia es que estamos realizando pruebas en NIRSA y dependiendo de los resultados podríamos retomar las ventas a este importante cliente. A propósito, el "algún funcionario" no forma parte ahora del grupo Nirsa.

Algunas veces reflexiono: ¿podríamos haber mantenido estas ventas a pesar de los cambios efectuados durante el 2017 en nuestras instalaciones? De hecho, no hicimos mayor esfuerzo para vender en el 2017 sino dar un mejor servicio y acercamiento con los actuales clientes.

AVES

La venta de balanceado de aves en el año 2017 fue de **238.451** sacos versus las ventas en el año 2016 que sumaron **261.831** , es decir 23.380 fundas menos, igual a 8.93% de reducción.

El promedio mensual fue de 19.870.91 fundas de 40 kilos.

CERDOS:

La venta de alimento para cerdo tuvo un decrecimiento, pues se vendieron **131.858** sacos en el 2017 versus **187.291** sacos en el 2016. Una disminución de 55.433 sacos, equivalente a 29.6%

El promedio mensual fue de 10.988.16 fundas de 40 kilos.

RESUMEN:

El detalle por segmento se refleja en el siguiente cuadro, que refleja además las ventas del 2016:

	VENTAS NETAS 2017			VENTAS NETAS 2016		
	SACOS	DOLARES	%	SACOS	DOLARES	%
AVES	238.451	5.596.877,68	21,54%	261.831	6.140.916,68	19,19%
CAMARON	371.131	16.406.880,12	63,15%	517.069	21.255.613,39	66,43%
CERDOS	131.858	2.938.358,38	11,31%	187.291	4.161.888,57	13,01%
GANADO	173	2.110,60	0,01%	0	0	0,00%
OTROS		1.034.640,90	3,98%		438.418,41	1,37%
	741.613	25.978.867,68	100,00%	966.191	31.996.837,05	100,00%

INVENTARIOS:

Los saldos de inventario en este año en comparación con el año 2017, 2016 y 2015 fueron los siguientes:

	AÑO 2017	AÑO 2016
MATERIA PRIMA	2.168.540,57	1.509.490,68
PRODUCTO TERMINADO	676.675,17	950.262,48
MATERIALES	171.514,63	123.003,32
	3.016.730,37	2.582.756,48

CARTERA DE CREDITO

Hemos continuado con nuestra política de un manejo conservador en cuanto al crédito.

La cartera a fines del año 2017 y de los 2 años anteriores fue la siguiente:

ESTRUCTURA CARTERA CREDITO

	2017	%	2016	%
CORRIENTE	2.095.193,31	67,93%	2.593.865,82	78,01%
1-15 DIAS	539.780,68	17,50%	446.079,26	13,42%
16-30 DIAS	186.181,99	6,04%	115.751,25	3,48%
31-60 DIAS	81.091,13	2,63%	20.040,01	0,60%
61-90 DIAS	59.533,60	1,93%	9.131,06	0,27%
MAS 90 DIAS	122.636,26	3,98%	140.271,73	4,22%
	3.084.416,97	100,00%	3.325.139,13	100,00%

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

En el año 2017 se continuó con la política de capacitar al personal en diversas áreas de interés:

- Curso de Buenas Prácticas de Manufactura
- Curso de Primeros Auxilios
- Charlas sobre Alcohol y Drogas,

- Charla sobre Equipos de Protección Personal
- Charla y Práctica sobre Prevención de Accidentes Laborales
- Capacitación de Brigadas
- Manejo de Químicos y Desechos Peligrosos
- Simulacros
- Capacitaciones Internas: Inducción sobre el uso de productos avícolas y porcinos; Microbiológico; Metrología
- Charla sobre adicciones

UTILIDADES DEL AÑO/DISTRIBUCIÓN DEL 15% A EMPLEADOS/IMPUESTO A LA RENTA

UTILIDADES DEL AÑO:

En el año 2017 las utilidades (brutas) antes del Impuesto a la Renta y distribución del 15% de utilidades a los trabajadores fueron de **US \$ 1.999.147.56** en comparación con las del año 2016 que ascendieron a **US \$ 3.445.140.61**.

Las utilidades netas en el año 2017 ascendieron a **US \$ 1.181.926.72** en comparación a las del año 2016 que totalizaron **US \$ 2.020.007.62**, una diferencia de **US \$ 838.080.90**.

15% DE EMPLEADOS

El reporte del 15% de las utilidades para los empleados en el año 2017 sumó **US \$ 299.872.13** versus **US \$ 516.771.09** en el año anterior.

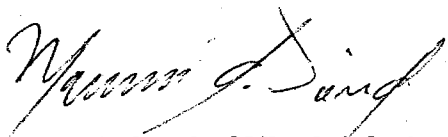
IMPUESTO A LA RENTA

El resultado de nuestras operaciones en el 2017 generó a favor del estado la suma de **US \$ 386.023.52** por Impuesto a la Renta mientras en el año 2016 se entregó **US \$ 683.916.61** por el mismo concepto.

	AÑO 2017	AÑO 2016
Utilidad Antes 15% de Renta	1.999.147,56	3.445.140,61
15% Participación trabajadores	299.872,13	516.771,09
Impuesto a la renta	386.023,52	683.916,61
10% Reserva Legal	131.325,19	224.445,29
Utilidades Netas	1.181.926,72	2.020.007,62

Antes de concluir este informe, me gustaría agradecer a los señores accionistas y su Directorio, por el apoyo otorgado a la Administración, así como a los empleados y funcionarios de Inprosa, por su colaboración constante.

Pongo a vuestra consideración señores Accionistas, este informe.



Mauricio de Wind Córdova
Gerente General

Durán mayo 30 de 2018