"NUTRISALMINSA"
Sales Minerales

Nutrición, Sales y Minerales
NUTRISALMINSA S.A.

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2010

Ambato, Marzo del 2011

Señores accionistas:

Para cumplir con lo que disponen la Ley de Compañías y los estatutos de la empresa, pongo a conocimiento de los accionistas aquí presentes, mi informe de labores comprendido en el periodo Enero – Diciembre 2010.

Primeramente quisiera agradecer por la confianza depositada en mi persona para desempeñar el cargo administrativo de la empresa, con el ideal de cumplir todos los objetivos propuestos.

El año 2010, fue un año muy difícil, en el cual se dieron pasos grandes y agigantados para Nutrisalminsa S.A., en pos de cumplir con el objetivo principal a corto plazo propuesto en mi administración, de hacernos una empresa totalmente independiente.

En el primer trimestre del año, arrancamos con el funcionamiento de la nueva planta traída a finales del año 2009, para lo cual se tuvo que adecuar un levantamiento adicional en el techo de nuestra estructura con el fin de que la maquina pueda funcionar, el mismo que tuvo un costo de $1.800 USD, adicionalmente a esto la maquina requería de una estructura metálica independiente para carga con una tolva servidora de materias primas y motores para optimizar su operación, esto tuvo un costo de $4.800 USD.

Para el arranque de operaciones buscamos al mejor técnico instalador y maquinaria de punta que requería nuestra máquina para funcionar, el costo de los equipos y montaje ascendió a los $7.300 USD, para el 15 de Febrero de 2010 se obtuvo el primer producto terminado de nuestra maquina.

Cuando iniciamos producción nos dimos cuenta de que se necesitaba de un operario adicional para poder cumplir con sus funciones adecuadamente, así

que nos vimos obligados a partir del mes de Marzo a contratar una persona adicional para poder cumplir con los objetivos productivos propuestos.

Para el mes de Abril, luego de estandarizar los procesos productivos, ver capacidad de mezclado, controles de calidad y optimización de recursos y tiempos, llegamos a determinar que la capacidad productiva de la maquina era de 8000 kilos de producto terminado por día. Esto logro acomodarnos ya que en 2009 cerramos con ventas de hasta 70.000 kilos por mes y por la capacidad productiva que teníamos anteriormente no existía la posibilidad de tener producto terminado en inventario todo salía a la venta, con la nueva máquina ya se pudo organizar mucho mejor el área de producción, manejando stock, cumpliendo al día con la demanda de producto que teníamos.
Una vez organizado ese punto, el siguiente paso era la distribución, la empresa no contaba con un sistema de distribución autónomo, dependíamos de Tadec y de el chofer que trabaja para dicha empresa, por esta razón se decidió realizar un organigrama con rutas de distribución más eficientes utilizando nuestro camión y contratando a fines del mes de Abril un chofer propio para Nutrisalminsa S.A.

"NUTRISALMINSA"
Sales Minerales

En el mes de Mayo nuestro sistema de distribución y ventas había mejorado considerablemente, teníamos una demanda mensual de producto de sobre 100 toneladas al mes, y mi agenda estaba muy apretada con viajes conferencias y visitas a clientes, así que con una decisión muy acertada tomada junto con el Dr. Luis Larrea contratamos un desarrollista y nutricionista, que cumple con las funciones de dar conferencias, visitar clientes y lo mas importante ver que busca la gente de nuestro producto para poder atenderlos de mejor manera, para lo cual tuvimos que adquirir una camioneta para la movilización del mismo, la camioneta tuvo un valor de $ 24.000 USD.

el mes de Julio ya con la parte productiva y de ventas organizada, nos vimos en la necesidad de adecuar nuestras oficinas, ya que al estar conectados las oficinas con la planta, esto deterioraba de manera muy acelerada los equipos y no se diga en la salud del personal administrativo, por

esta cuestión se realizo la independencia de planta con oficinas cerrando la puerta que los conectaba y adecuando una oficina adicional ya que todos los que cumplimos con funciones de oficina no cabíamos en la anteriores instalaciones, la construcción de la oficina adicional alcanzo un costo de $12.550 USD, las adecuaciones y el inicio de funciones en las nuevas instalaciones termino en el mes de Agosto.

En el mes de Septiembre emprendimos con una nueva idea infundada en el uso de nuestro producto Nutrimin F pero para acuacultura, una cliente muy reconocida en la provincia del El Oro, nos sugirió al Dr. Larrea y a mi persona la elaboración de un suplemento vitamínico-mineral para uso exclusivo en acuacultura, esto nos dio la iniciativa de emprender en el mercado acuícola con 2 productos que esperemos en el 2011 tengan un posicionamiento bueno en el mercado, para el registro de Nutrimin F Aqua, y de Cupperfull FeedGrade 25% destinamos alrededor de $ 8.500 USD, por el momento se está desarrollando la línea y se tiene una respuesta aceptable.

"NUTRISALMINSA"
Sales Minerales

En el mes de Octubre se realizo un aumento de capital por $ 88.000 USD, y se realizo la reforma de estatutos mediante escritura pública inscrita el 20 de Octubre del 2010 ascendiendo el capital social pagado a $ 270.000 USD.

El 30 de noviembre, se convoco a una reunión de junta universal en donde se aprobó la apretura de una línea de crédito en el Banco Pichincha para futuras operaciones, para lo cual se tomo como garantía un bien personal del Dr. Luis Larrea

Para el último trimestre del año nos vimos afectados por una sequía muy grave que impacto al territorio nacional, esto provoco que el sector lechero y ganadero se vea muy golpeado y tuvimos una caída en las ventas mensuales

durante este tiempo. A pesar de todo el 2010 tuvo un incremento en ventas en relación al 2009 de casi el 40%, esperamos que el 2011 sea un poco más estable. El proyecto en ventas que se tomo con el desarrollista para mejorar, es el de iniciar educando a nuestros clientes y a calificarlos según su comportamiento para con nosotros, esto comprendía en la compra de mayores

volúmenes a clientes que tienen capacidad de venta y a ser puntuales en los pagos de las facturas.

Es aquí donde llegamos a un punto de inflexión, todo el 2010 realizamos una campaña muy agresiva por mejorar en recuperación, mejoramos en 22 días con relación al año pasado, pasamos de 92 días promedio a 70 días en recuperación, aun así como nuestra fuerza de ventas y cobranzas, pertenece a Tadec, la gente siempre va a ser más empeño por recuperar la cartera para la empresa que les paga su sueldo, Nutrisalminsa es solo un bono adicional de comisiones que cobran trimestralmente, en la administración anterior se impuso un margen alto de premio por recuperación del 5% de comisión, pero aun así la gente no hace fuerza por recuperar cartera de Nutrisalminsa, por esta razón se nos hace muy difícil el mejorar en este ámbito y creo que debemos proyectarnos para máximo al 2012 terminar el año con una flota de camionetas y vendedores exclusivos de Nutrisalminsa S.A. distribuyendo todo el territorio nacional en cinco zonas principales.

"NUTRISALMINSA" Sales Minerales

En el año 2010 el camión de Nutrisalminsa ya cumplió con su ciclo de trabajo así que es casi de carácter obligatorio el cambio de un camión para el 2011 de igual o mayor capacidad de carga, ya que las ventas siguen creciendo en volumen y hay ocasiones donde no podemos cumplir con todo el pedido, el costo de dicho vehículo es de $ 67.000 USD y a partir de este nuevo camión se va a imponer una política a fijar el cambio de camión hasta los 4 años o hasta los 350 mil kilómetros para evitar el fuerte gasto de mantenimiento que nos toco enfrentar el 2010 el cual ascendió a los $ 5000 USD solo por cuestión mantenimiento y reparación.

cuanto al sulfato de cobre chileno que tenemos la distribución, estamos enfrentando un alza significativa en el precio ya que la demanda a nivel mundial se ha incrementado, la subida de precios en el cobre está fijada en el 8% trimestral durante todo el 2011 según nos han notificado nuestros proveedores y ese crecimiento se mantendrá seguramente hasta 2014.
Yo creo que el trabajo humano y uso de recursos que ha significado el traer y lo más difícil posicionar este producto hace que sigamos con la venta del mismo,

pero para lo cual necesitamos una mayor liquidez y contar con un capital fijo y exclusivo para estas importaciones, tan solo para darnos cuenta a inicios del 2010 el contenedor de sulfato de cobre estaba en $ 52.000 dólares y el ultimo contenedor con el que cerramos los pedidos en Noviembre de 2010 tiene un valor de $ 68.000 dólares. Estimo que para el próximo pedido que realicemos el contenedor de cobre va a estar en $ 74.000 dólares, y para cerrar el 2011 seguramente estaremos sobre los $ 90.000 dólares, el cual sugiero debería estar solventado por un capital de por lo menos el 50% del valor de la mercadería. En cuanto al fosfato dicálcico polvo 18% se acordó en una reunión que mantuvimos con el Dr. Larrea y la Dra. Velastegui que se va a dejar de importar directamente como Nutrisalminsa, ya que por ser un comodity, nuestro volumen de compra no nos daba para poder rotarlo en el tiempo de pago que nos pedían los proveedores del extranjero y las compañías nacionales especializadas en la importación de la materia prima tenían mejores precios y nos dan un mayor plazo para pagar.

"NUTRISALMINSA"
Sales Minerales

Como último punto dentro de mi informe quisiera agradecer al apoyo con el que cuento por parte del personal administrativo de la empresa empezando por la Dra. Soraya Vivas, y quisiera poner a consideración de los accionistas el premio que nos fue concedido en el mes de Noviembre por parte de la revista Ekos donde se hizo un análisis profundo de las empresas PYMES a nivel nacional ubicando a Nutrisalminsa S.A. como segunda mejor empresa del país en el área molinera dentro de la categoría pequeña empresa (facturación total menor a 1'000.000 USD anuales), tomando como puntos de calificación crecimiento en ventas, eficiencia, rentabilidad, apalancamiento, liquidez y

cumplimiento con impuestos, donde se obtuvieron calificaciones sobresalientes.

Deseo informar que la empresa está al día con todas sus obligaciones legales, laborales, tributarias y regulaciones impuestas por la legislación ecuatoriana.

En cuanto al destino de los resultados, mi propuesta para los miembros de la Junta General de Accionistas es que se capitalicen para dar una mayor liquidez a la compañía.

Por último deseo agradecer a todos ustedes por el apoyo y la confianza brindada, esperando que el 2011 sea un año que cubra nuestras expectativas, ya que se notan ciertas señales de recuperación en la parte ganadera nacional.

Atentamente

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AMBATO
05 MAY 2011
RECEPCIÓN DE BALANCES
RECIBIDOR 3
ING. NATALIA ANDRADE

Ing. José Martín Naranjo Vásconez
Gerente General

"NUTRISALMINSA"
Sales Minerales