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 2011.

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

El año 2011, fue un año muy difícil, el cual afrontamos ateniéndonos a las realidades y duras pruebas que nos toco encontrar para Nutrisalminsa S.A., en todos los campos tanto como productivo, administrativo, de mercado y financiero, sin embargo los objetivos propuestos se fueron dando y en algunos casos sobrepasaron las expectativas.

En el sector ventas fue un año bastante bueno, no tan bondadoso como el 2010, donde gracias a reajustes claves en sistemas de distribución y ventas logramos un 40% de incremento, el 2011 se planteaba mucho mas complejo ya que cuando se lleva un buen sistema, los puntos débiles del mismo se reducen y no queda mucho donde se pueda ajustar, sin embargo el crecimiento en ventas fue de el 30% en relación al año anterior, cabe recalcar que el 2011 quedara en la historia de la empresa como el año en el que se dio uno de sus mas grandes logros, pasamos a ser de pequeña a mediana empresa, llegando a tener ventas superiores a un millón de dólares, eso nos trae retos súper interesantes para 2012 ya que el compromiso de mantener dicho volumen de ventas es muy grande, con la realidad nacional que el país afronta y con la

RECIBIDO
23 ABR 2012
INTENDENCIA DE COMPAÑIAS AMBATO

volatilidad del mercado de insumos minerales, y sumando a los factores externos que se pueden dar en el 2012 el reto para el año venidero es el de superar en un 10% las ventas, planteándonos campañas agresivas de mercado y la implementación de nuevas líneas e inclusión de nuevos productos.

Para inicios de 2011 el panorama de costo de materias primas estaba estable, el fosfato dicálcico 18%, que es nuestra principal materia prima lo adquiríamos a $ 540 USD por tonelada, esto nos permitió tener un buen margen de utilidad en nuestros productos y decidimos implementar campañas mas agresivas de ventas con el uso de promociones, para mediados de año teníamos un promedio de ventas superior a los 92,000 kilos por mes, fue ahí donde gracias a una buena relación comercial con nuestro proveedor nacional nos anuncio de una posible alza de precios en el fosfato, por tanto decidimos subir nosotros también el precio de nuestros productos terminados. Como estaba previsto el alza de el precio en el fosfato dicálcico nos golpeo, llegando a estar sobre los $ 620 USD por tonelada, este escenario no estaba previsto ya que por datos históricos el alza del fosfato no superaba el 5% trimestral, el incremento que afrontamos fue de casi el 13% en menos de 2 meses, adicionalmente a esto, nuestro principal proveedor nacional tomo una decisión repentina de cerrar operaciones y dedicarse a otros negocios eso nos tomo de improvisto y decidimos comprar toda la materia prima que el mismo disponía aprovisionándonos hasta conseguir una mejor oferta, se manejaron varias opciones y optamos por la mejor, trabajando así el ultimo trimestre del año con fosfato dicálcico 18% con costos de $ 680 USD por tonelada, esto freno nuestras estrategias y nos hizo reajustarlas para poder afrontar dicha adversidad, adicionalmente a esto el segundo semestre del año el país afronto una gran sequía la cual desaceleró las ventas llegando a estar en un promedio de 77,000 kilos por mes y presentándonos el peor mes de ventas de la presente administración que fue el mes de octubre cuando el verano encrudeció mas a todas las regiones del país y llegamos a vender escasos 53,240 kilos. Aun así me satisface manifestar que las ventas totales en kilos para 2011 cerraron en 1´017,777 kilos, llegando a una cifra record jamás alcanzada, con un promedio estimado en 84,800 kilos, con lo cual se cumple el

RECIBIDO
23 ABR 2012
INTENDENCIA DE COMPAÑIAS AMBATO

objetivo propuesto a inicio de año, que nos consolida como empresa fuerte, y con un espacio muy amplio en el mercado.

Por otro lado, una de las mayores adversidades que atravesamos en el 2011 fue un lamentable accidente de con nuestro camión, al momento de cubrir una de las rutas de entrega de mercadería, ni el camión ni el chofer tenían responsabilidad alguna en dicho accidente, la culpa entera fue de la contraparte, pero como las leyes de este país mandan, el chofer y el vehículo fueron detenidos y el proceso de liberación de ambos mas los daños ascendieron a un costo aproximado de $ 8,000 USD, dicha deuda fue solventada completamente por Nutrisalminsa, el proceso penal continua y el chofer tiene la total responsabilidad de llevar su caso hasta que se de el dictamen y se de por terminado el juicio en su contra, la empresa esta totalmente desligada de cualquier pendiente en dicho caso.

Como era de conocimiento de la junta el camión Hino de propiedad de la empresa había cumplido su vida útil y estábamos en el proceso de cambio, luego del accidente conjuntamente con presidencia se decidió vender el camión siniestrado y adquirimos una nueva unidad con una mayor capacidad de carga esto también ayudo para manejar mejor algunas zonas dentro de nuestro canal de distribución, el camión nuevo es un camión Nissan con capacidad de carga de 11 toneladas, el rodaje aproximado será de 100 mil kilómetros al año y tendrá una vida útil al igual que el camión pasado de 3 años. El costo del camión fue de $ 67,250 USD los cuales fueron financiados con un crédito automotriz del Banco Pichincha.

Por otro lado para el año 2011 la rentabilidad de la empresa llego al 6% el cual es la mitad de lo que aspiramos a inicio de año, el por que no se llego al 12% estipulado tanto por Presidencia como por Gerencia, tiene varios factores como los anteriormente mencionados, pero se debe principalmente al incremento exagerado de materias primas, desordenes climatológicos, la inestabilidad

RECIBIDO
23 ABR 2012
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS AMBATO

social y económica que atraviesa el país, cargado con el alza exagerada en impuestos hacen que los costos de las materias primas sigan en continuo aumento, y si a esto le sumamos el alto costo del petróleo el cual pega directamente al incremento de fletes, tenemos un escenario muy comprometedor para el 2012, según lo que he podido conversar con proveedores nacionales y extranjeros, gobierno Chino le ha metido la mano a la producción de fosfato en su país, y se espera que el 2012 sea un año donde esta materia prima suba y mucho, tenemos que estar preparados para un alza significativa tanto en fosfato como en nuestro producto terminado.

Con el volumen de ventas superando el millón de kilos, sumándole el crecimiento proyectado, me es grato comunicarles que ya podemos visualizar una independencia total de Nutrisalminsa S.A. , y formar así la espina dorsal de nuestra propia fuerza de ventas, ya que como es conocimiento de todos dependemos de TADEC Cia. Ltda. y de su fuerza de ventas para poder salir al mercado a la cual agradezco un año mas por el apoyo brindado. Por otro lado, quiero agradecer el respaldo y la contribución incondicional, por parte de nuestro desarrollista el Dr. Vinicio Torres, conjuntamente con el Dr. Torres implementamos nuevas políticas y motivaciones para tener un mejor manejo de cartera, ya que como es de conocimiento de la junta, en 2009 teníamos 87 días de vencimiento promedio, para 2010 hubo una mejora y llegamos a los 67 días promedio, la propuesta de la junta el año pasado fue de bajar de los 60 días, y el objetivo propuesto se cumplió, el 2011 cerramos el año con 54 días de promedio. Además de optimizar en la recuperación de cartera el agradecimiento con el Dr. Torres para con su trabajo detallado de visitas a clientes, trabajar con ganaderos, clientes de almacenes, con los que trabajamos para atacar así de mejor manera el mercado. Cabe recalcar que esta es una tarea extremadamente difícil y dura, ya que como mencione anteriormente seguimos apalancados con la gente de ventas de TADEC, espero el año 2012 cerrar nuevamente con fuerza en las ventas para así poder consolidar una fuerza de ventas propia, la cual garantizo contaría con dinamismo y solvencia para sobrellevar así de mejor manera el área comercial de la empresa.

RECIBIDO
23 ABR 2012
INTENDENCIA DE COMPAÑIAS AMBATO

Para continuar con el proyecto de crecimiento y funcionalidad de la empresa, mi administración propuso diversificar la línea de productos con la que contamos actualmente, de tal manera que en el mes de julio se decidió realizar la solicitud de registro de tres nuevos productos como son, el Calfosal Oveja, Calfosal Leche P -14 y el Calfosal Leche Medicado. Los tiempos para que los registros salgan aprobados son indeterminados pero esperemos que para antes del primer semestre de 2012 contemos con estos nuevos miembros en la familia Calfosal. Para continuar con el tema registros actualmente los registros sanitarios de la Calfosal Leche, Calfosal-V y Calfosal Activo C.T., pertenecientes a la empresa TADEC, se encuentran en reevaluación, el deseo de la administración es de que podamos negociar con el Dr. Larrea, representante de TADEC para que los mismos pasen a nombre de Nutrisalminsa y así continuar con nuestro proceso de independencia, con eso todos los productos que nosotros comercializamos estarían bajo nuestra responsabilidad.

En cuanto al sulfato de cobre, como se menciono anteriormente también sufrió un alza significativa, lo cual no dejo las importaciones en suspenso a inicios de año. Estábamos con inventario de cobre existente de 2010 a un costo de $2,60 USD el kilo lo cual nos dejo fuera del mercado ya que la competencia tenia rezagos de importaciones anteriores a precios inferiores y de calidad diferente. Para el primer trimestre del año 2011 el precio del cobre en el mercado internacional se disparo, llegando a casi los $3,40 USD el costo por kilo, lo cual nos quitaba competitividad, la mejor decisión que pudimos tomar en ese momento fue de quedarnos el ultimo embarque de 2010 todo el primer semestre de año utilizándolo únicamente como materia prima nuestra y vendiéndolo a TADEC.

Para Agosto el precio había mejorado y se estabilizaba nuevamente en los $3,00 USD, así emprendimos traer un medio contenedor el cual tenia un muy buen precio y nos permitió rotar de una mejor manera el producto, la última importación de cobre, también fue a muy buen precio lo cual nos permite

RECIBIDO
23 ABR 2012
INTENDENCIA DE COMPAÑIAS AMBATO

operar con el producto, así que por el momento estamos trabajando con inventarios cortos ya que la rotación comercial y económica es la mas sana, para el año 2012 el precio del cobre se va a mantener teniendo un alza pequeña a mediados de año y regulándose para su segundo semestre, como tenemos claro y se ha dicho en juntas anteriores el alza va a seguir hasta el 2014 que se incorporen nuevos yacimientos para explotación, en Canadá y en Chile.

En el año 2011 también hubo un reajuste para la estructura social de la compañía, con la reforma de estatutos bajo el concepto de aumento de capital, incrementándose en $ 110.000 USD, alcanzando un capital suscrito y pagado de $ 380.000 USD. dólares americanos.

Para el mes de Agosto se convoco a una junta extraordinaria para actualizar el nombramiento de Gerente, el cual recayó nuevamente en mi persona, espero ya este nuevo periodo terminar con todos los objetivos propuestos a corto plazo establecidos por mi persona y mi grupo de trabajo.

También se realizo la convocatoria a otra junta universal para el mes de Noviembre donde se aprobó los ajustes al patrimonio por la implementación de las NIIF, en este punto quisiera recalcar que, el personal administrativo de la compañía a asistido a cursos de capacitación y aprendizaje en el manejo e implementación de dicho estructura contable, quisiera comunicar a los accionistas que para el 2012 esta ya previsto la compra de un sistema nuevo y mas moderno , el cual va a servir para llevar de una manera mas precisa y eficiente la dirección y control de la empresa.

Como ultimo 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, sin el cual seria muy difícil sobrellevar esta empresa, y al

RECIBIDO
23 ABR 2012
INTENDENCIA DE COMPAÑIAS AMBATO

esfuerzo y respaldo incondicional de todos los obreros que dan forma al gran equipo de trabajo que tenemos.

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

Para finalizar deseo agradecer a todos ustedes por el apoyo y la confianza brindada, esperando que el 2012 sea un año que cubra nuestras expectativas.

Atentamente

Ing. José Martín Naranjo Vásconez

Gerente General