INFORME DE LA GERENCIA SOBRE EL PERÍODO ECONÓMICO 2012 A LA JUNTA ORDINARIA DE ACIONISTAS DE NUTRISALMINSA S.A.

Ambato, Marzo de 2013

Señores Accionistas:

Por medio del presente informe, pongo en su consideración el detalle de actividades de la Gerencia de Nutrisalminsa S.A. para el período Enero-Diciembre 2012.

Este informe comprende las administraciones del Ingeniero Martín Naranjo Vásconez (Enero- Agosto 2012) y el Doctor Tomás Pérez Moya (Octubre-Diciembre 2012).

El año 2012 tuvo la particularidad de presentar un sinnúmero de situaciones que influyeron sobre el desempeño de la empresa. Entre estas figuran: los retiros voluntarios de personal técnico y administrativo, las fluctuaciones de precios del producto terminado, las adquisiciones locales e Internacionales de materias primas, y los gastos asociados a adecuaciones de nuestras instalaciones y trámites de registros. Este es el orden propuesto de temas a tratar en este informe.

A finales del primer trimestre del año (27 de Febrero), el Técnico Nutricionista Dr. Vinicio Torres presentó su carta de renuncia, por decisión la Presidencia y la Gerencia no se contrató a alguien para que ocupe este puesto.

A mediados del mes de Agosto, el Ing Martín Naranjo comunica a la Presidencia su decisión de apartarse voluntariamente de su cargo como Gerente General; quedando de esta manera la dirección de la empresa a cargo del Presidente Dr. Luis Larrea hasta que el proceso de selección de quien les habla como Gerente General se lleve a cabo. A partir del mes de Octubre, me responsabilizo de la Representación Legal de Nutrisalminsa S.A.

La constante variabilidad en los costos de materias primas, impidieron que la empresa pueda mantener los precios de venta al público de todos sus productos. Tras un análisis de los márgenes de utilidad que la empresa tiene con sus clientes más grandes, la Presidencia y la Gerencia tomaron la decisión de incrementar los precios de nuestros productos; siendo este incremento alrededor del 9% con respecto a los precios anteriores. Esta decisión tuvo dos efectos sobre la empresa: primero se logró mejorar la utilidad que percibía la empresa en sus productos terminados; pero por otro lado se afectó el volumen de producción en vista a que la demanda tendió a la baja. Si se compara el promedio de producción mensual del año 2011 que fue de 84000 kilos versus los 59900 kilos promediados en el año 2012, se tiene una reducción del 29,15% en el volumen de producción. Sin embargo, gracias al

acierto de revisar los precios, el margen de utilidad de la empresa en sales minerales fue de 38 %. Se informa además que en este año, los ingresos por maquila con TADEC S.A. fueron de USD 45.213,03.

Como parte de la revisión de precios de nuestros productos, se incluyó una nueva política de precios basada en beneficios por volumen con la Asociación de Ganaderos AGSO, misma que rigió a partir del 15 de Noviembre del 2012.

Continuando con el efecto que tienen las adquisiciones de materias primas sobre la empresa. En el año 2012, el Fosfato Dicálcico 18% y el Sulfato de Cobre, han tenido un comportamiento muchas veces impredecible a lo largo del año.

Hablando del Fosfato, este 2012 se adquirieron un total de 340 toneladas; durante el primer semestre del año, las adquisiciones de esta materia prima se realizaron por medio de proveedores nacionales, a un precio de USD 650; sin embargo para el segundo semestre del año, los precios de referencia en el mercado nacional oscilaron entre USD 720-750. De esta manera se tomó la decisión de importar directamente el Fosfato con la finalidad de tener un precio más accesible. Aun así, la empresa tuvo que hacer una compra local de quince toneladas a USD 720 para seguir operando hasta que las importaciones propias lleguen al país.

A partir del segundo semestre, se trabajó mayormente con Fosfato importado por nuestra cuenta, a un precio de USD 710. Nuestros principales proveedores internacionales fueron la Compañía Jiang Su y el Commodity GFC. La compañía Jiang Su nos vendió inicialmente 75 toneladas de producto a un buen precio, esto influyó para que se tome la decisión de importar 50 toneladas más de esa empresa. Sin embargo, el producto del segundo embarque no cumplió con los parámetros técnicos requeridos por la empresa (color blanco; pH: 5 – 7,5). Este producto presentó un pH muy alcalino y variable (10-13). Según los análisis de laboratorio, se nos notificó que la degradación en pH se debía a que el producto es fotosensible.

Por otro lado el Fosfato proveniente de GFC, cumplió con los parámetros técnicos pero su costo fue mayor.

A partir del mes de Octubre se negoció con el commodity Bretano la cantidad de 50 toneladas y con las empresas FANO y GFC, la misma cantidad. Desafortunadamente, a pesar que se insistió en las características técnicas del fosfato, una descoordinación entre Bretano y su proveedor, terminó con la llegada a nuestro país de un fosfato de color gris. Ante la queja, Bretano nos solicitó nacionalizar el producto para poder ubicarlo con otro cliente; debido a este inconveniente, se debió adquirir 7 toneladas de fosfato con un proveedor nacional hasta que arriben al país los nuevos lotes adquiridos.

A finales del año, se tomó la decisión de adquirir fosfato en volumen para poder beneficiarnos de un mejor precio. FANO propuso un precio especial si se adquirían 144 toneladas; se espera la llegada de este embarque dentro del primer trimestre del próximo año; se aclara que en esta transacción se realizó el pago por adelantado del costo de la materia prima por ser una política inalterable de la empresa productora. Se cancela el 20%

del costo total del pedido cuando se confirma la orden de producción y el 80% restante, 30 días antes de que el fosfato llegue al puerto. Se espera a partir del próximo año negociar con FANO una mejor política de pago.

Tomando en cuenta el Sulfato de Cobre, éste, históricamente ha influido sobre la liquidez de la empresa ya que la Compañía Minera San Gerónimo, únicamente nos otorga 30 días de crédito y la rotación de esta materia prima en nuestro mercado es lenta.

Desde el año 2011, se inició el trámite de registro de los siguientes productos: Calfosal Oveja, Calfosal Leche P14, Calfosal Leche con Monensina y en este año, el Nutrimin F. Durante este año, se ha realizado la salvación de objeciones que Agrocalidad ha hecho a los dossiers y análisis de laboratorio presentados. Por esta razón, ha sido necesario destinar recursos a análisis de Laboratorio tanto para cubrir los requerimientos de Agrocalidad como para monitorear la calidad de las materias prima con las que se trabaja. En este año se ha gastado 9293,68 dólares por concepto de análisis de laboratorio de nuestros productos y materias prima.

En Octubre, se nos notificó la emisión del registro de la Calfosal Leche con Monensina y se espera que el resto de registros sean emitidos durante el primer trimestre del próximo año.

Adicionalmente se informa que se obtuvo el Reglamento de Seguridad y Salud aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales.

En este año, la empresa ha emprendido la gestión para calificar en el sistema de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), esto como iniciativa propia y como parte de los requerimientos del trámite para recalificarnos ante Agrocalidad. Se ha procedido a capacitar al personal en normas de seguridad industrial e higiene. Se ha tomado como referencia el Informe N° 32 de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y es, a partir de este que se ha identificado la necesidad de realizar algunas adecuaciones estructurales. Entre las cuales constan, la separación de las áreas de comedores y duchas, ya que según el informe 32, los mismos deben estar aislados de las áreas de proceso con la finalidad de evitar contaminación cruzada. Se inició el proceso de adecuación en Noviembre de este año.

Adicionalmente, el día 28 de Diciembre, Nutrisalminsa fue supervisada por técnicos de Agrocalidad, se espera que se nos emita un informe por escrito de los cambios recomendados por esta entidad: sin embargo durante la visita, los técnicos nos manifestaron que será necesario cambiar la superficie de pisos y paredes ya que estas deben ser uniformes y sin espacios donde se pueda acumular polvo. En vista que se requiere realizar cambios estructurales, se va a aprovechar la mano de obra para adecuar el área de carga y descarga de materia prima y producto terminado, se construirá una nueva puerta de ingreso para que de esta manera, el piso del camión quede al mismo nivel que el piso de la planta, facilitándose así el trabajo de estibaje. Se estima que todas estas adecuaciones que son necesarias para la empresa, tendrán un costo aproximado de USD 35000; se incluye en esta apreciación de costos los rubros estimados para mantenimiento de la maquinaria de mezclado, misma que se prevee esté lista para finales del primer trimestre del 2013. Todas estas circunstancias, junto con la necesidad de pagar el saldo del valor del Fosfato adquirido a FANO, nos obligarán a recurrir a un préstamo con el Banco Pichincha; dicho

préstamo será gestionado los primeros días del mes de Enero para poder continuar con el cronograma de actividades con respecto a las adecuaciones.

Según resolución de la Junta Universal de 16 de Abril 2012, se aprobó el aumento de capital y reforma de estatutos en USD 50.000, habiendo iniciado los trámites y se espera que el mes de Enero ya esté aprobado por la Superintendencia de Compañías.

Se contrató al Señor Comisario Revisor en la persona del Ingeniero Oswaldo Reinoso y la auditoría externa con la empresa auditora Altamirano y Asociados conforme a lo resuelto por la Junta General Ordinaria de Accionistas.

En la Junta Universal de accionistas, con fecha 15 de Diciembre del 2012 se aprobó reversar los valores de las cuentas Activos por Impuestos diferidos y Pasivos por Impuestos diferidos ya que son valores que no podrán ser compensados a futuro según disposiciones del SRI.

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

Para culminar, las expectativas para el año 2013, giran en torno al cumplimiento de los requerimientos de BPM que nos permitan calificar como empresa productora ante Agrocalidad; adicionalmente, mejorar el trato directo con el cliente e impulsar campañas de publicidad que nos permitan consolidar nuestra posición en el mercado y afianzar nuestra relación con nuestros clientes.

Deseo agradecer a todos ustedes por la confianza depositada en mi persona, esperando que el 2013 se cumplan nuestras expectativas.

Atentamente

Dr. Tomás Pérez Moya

Gerente General