



# Nutrición, Sales y Minerales

## NUTRISALMINSA S.A.

### INFORME A LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE NUTRISALMINSA S.A, PERIODO ECONOMICO 2014.

**Señores Accionistas:** Por medio del presente, pongo en su consideración las actividades de la Gerencia de Nutrisalminsa S.A. para el periodo Enero-Diciembre 2014.

Cumplimiento con los objetivos previstos para el ejercicio económico: se cumplió con la implementación de BPM, incorporación de nuevos productos como fosfato granular 21% , comercialización de materias primas como sulfato de cobre y fosfato dicálcico polvo, comercialización de productos nuevos como Lactoplus y Porcilac.

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio: Cumpliendo la disposición de la Junta General Ordinaria del 28 de marzo de 2013, se aumento el capital social de la compañía por un valor de 60.000 USD., se contrato al Ing. Com. Oswaldo Reinoso como comisario Revisor de la compañía, y Auditoría externa a la empresa OUT CONTROL Cia. Ltda.

Se adquirió y está en uso el paquete contable financiero Slego, se hizo adaptaciones y adquisiciones en la maquinaria para mejorar la limpieza y proceso de la planta como empaques, selladora neumática industrial, zaranda, adquirió lotizadora industrial. En septiembre renovamos el camión, vendiendo el Nissan en 40.000 USD y adquiriendo el nuevo Camión Chevrolet en 70.190 USD (valor ya incluido furgón).

Se realizaron pruebas de palatabilidad de los saborizantes determinando el empleo de Regano a 125 gramos por parada de 500 kilos de Calfosal.

Se realizo el dossier del producto CREAZYME PHYTASE, está pendiente el certificado de libre venta, los derechos de venta y habilitación de la planta del fabricante CRVAB apostillados para poder ingresar el trámite.

Comercializamos materias primas: fosfato 21% granulat y fosfato 18% polvo, ambas acciones han dejado resultados satisfactorios reflejados en un uso intensivo de los recursos de la empresa como bodegas, vehículos, capacidad administrativa instalada.

Se realizo un estudio de marketing de donde se desprende la necesidad de orientar los esfuerzos de promoción a los almacenistas, que son quienes tienen mucha injerencia en la decisión de compra del cliente final. Mismo que sirvió para apoyar la decisión de cambiar la presentación de Nutrimin F de un kilo de tarros a fundas (preferencia del consumidor 82%).

Evaluamos en la práctica la alternativa de colocar impulsadores profesionales de mostrador pero los resultados no fueron satisfactorios pues apenas podíamos pagar 174 USD por impulsador de acuerdo a los resultados obtenidos, no siendo suficientes para mantener al personal.

Se participo en ferias de Santo Domingo, Riobamba, Ambato, Pillaro y Cuenca. Seguimos con baja participación en el mercado especialmente en Esmeraldas, Guayas, Imbabura y Manabí.



## Nutrición, Sales y Minerales NUTRISALMINSA S.A.

En la parte laboral se incremento un operario dada la presión de trabajo tanto en la maquila a TADEC como en producto terminado de Nutrisalminsa

Es importante informar que el mes de Septiembre se dio un inconveniente con la mercadería que NUTRISALMINSA mantiene en consignación en las bodegas de Tadec Guayaquil , dicho faltante fue por 1.715 dólares, al igual manera inconsistencia en cartera de clientes por un valor \$ 5.481,52 Se ha dado cumplimiento a las disposiciones de autoridades del Ministerio de Ambiente, Ministerio de relaciones laborales, Agrocalidad y la empresa se encuentra al día en todas las obligaciones con el SRI y el IESS

En el mes de Junio se resolvió en Junta Universal la aprobación de una línea de crédito abierta en el sistema Financiero por \$ 200.000

El Promedio de ventas mensual del 2013 fue 52.900 kg y el 2014 fue 56.067 kg. Cabe señalar que las ventas de materias primas llegaron a 55.619 kilos por mes. Los ingresos anuales por maquila y transporte con TADEC S.A. fueron de 58.339 USD y el resultado del ejercicio fue 211.562,98 USD. Es decir subió respecto a 45.981 USD del año 2013.

En cuanto al destino de utilidades se sugiere a los accionistas repartir el 50% de las utilidades y el otro 50% para aumento de capital.

Como políticas y estrategias para el próximo año me permito sugerir que se aplique un programa de incentivos a los almacenistas, con el fin de incrementar las ventas de sales minerales.

Muchas gracias a todos ustedes por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente

"NUTRISALMINSA"  
Sales Minerales

Ing. Rómulo Falconi Cardona

Gerente General