



Nutrición, Sales y Minerales

NUTRISALMINSA S.A.

INFORME DE LA GERENCIA SOBRE EL PERIODO ECONOMICO 2015 A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE NUTRISALMINSA S.A.

Señores accionistas:

Por medio del presente informe, pongo en su consideración el detalle de actividades de la Gerencia de Nutrisalminsa S.A para el periodo enero -diciembre 2015.

Este informe comprende las administraciones del Ing. Rómulo Falconí Cardona (enero-marzo 2015) y el Ing. Freddy Alminate Galindo (mayo-diciembre 2015).

El año 2015 presentó un sin número de situaciones que influyó en el desempeño de la empresa. Entre estas figura la decisión de la administración de la gerencia anterior que TADEC ya no sea nuestro distribuidor y que la zona centro (Cotopaxi, Pastaza, Tungurahua; y una parte de Azuay y Cañar) sean atendidos directamente por el personal de ventas de Nutrisalminsa.

Para esto en el mes de enero se adquirió un camión JMC de 1.75 Ton. por un valor de \$23.500., el mismo que serviría para cubrir la zona de Azuay y cañar.

En Febrero presenta la renuncia el Dr. Nicolas Zhurko (Azuay y cañar) razón por el cual el camión nunca salió de las instalaciones de Nutrisalminsa.

En el mes de marzo el Ing. Jorge Luis Escudero presentó su renuncia, razón por la cual nuevamente los ejecutivos de ventas de TADEC se hacen cargo de dichas zonas.

El 17 de marzo el Ing. Rómulo Falconí Cardona presenta su carta de renuncia la cual es aceptada por parte del Sr. Presidente Dr. Luis Larrea, quedando de esta manera la dirección a cargo del Sr. Presidente, hasta que el proceso de selección de quien les había se lleve a cabo. A partir del mes de mayo me responsabilizo de la representación legal de Nutrisalminsa S.A.

En el mes de mayo la Presidencia conjuntamente con la Gerencia deciden vender el camión JMC puesto que no va a cumplir con los requerimientos para el uso de un vendedor; el mismo que se vende en \$ 18.000. En el mismo tiempo se decide comprar una camioneta MAZDA doble cabina por \$ 37.190 para uso de gerencia y de esta manera la camioneta TOYOTA queda para uso de un vendedor.

A finales de mayo se lleva a cabo la firma del contrato de maquila con CC LABORATORIOS dueños de la marca BIOSALMI para la comercialización mediante su distribuidor el Dr. Carlos Silva.



Nutrición, Sales y Minerales

NUTRISALMINSA S.A.

En el mes de junio se retoma la distribución por parte de TADEC.

En el mes de julio se empieza con los procesos de selección para un vendedor de la zona centro (Cotopaxi, Tungurahua y Machachi), el mismo que nos lleva a la contratación del Ing. Trajano Torres Calderón; el cual entra en funciones a partir del 17 de agosto 2015. Hay que tener en consideración que en las zonas descritas anteriormente se encuentran trabajando los ejecutivos de ventas de TADEC en conjunto, por lo que el Ing. Trajano Torres visita clientes nuevos y clientes que no son atendidos por dichos ejecutivos.

En el periodo del 2015 se realizó dos importaciones por 150 ton de fosfato dicálcico; esto se debe a que el precio de importación estaba casi igual que el precio del proveedor nacional (QUIMPAC). Estando conscientes que la calidad de este último es mayor y de mejor estabilidad en todos sus despachos, razón por la cual se compró 272 ton de este último. Cabe recalcar que no se perderán las relaciones con los proveedores del fosfato importado ya que tiene presencia en el mercado Avícola y nos ayuda a reducir costos en nuestros procesos de producto terminado.

En cuanto al Fosfato monodivalente 21 % (granular), se importó durante el año 2015, 132 ton entre dos proveedores; FANO y BRETANO. Hemos observado que el producto tiene una buena aceptación en el mercado pero los clientes buscan calidad y precio, razón por la cual se manejan proveedores diferentes y así mantener precios.

En cuanto a las ventas totales en dólares comparados al año anterior (2014), hubo un decremento del 8,42%, por lo cual me voy a permitir hacer un análisis de cada uno de los rubros.

En lo que se refiere a las ventas de producto terminado el año 2015 se vendió \$ 705.748,50 mientras que en el año 2014 se vendió \$ 658.928,17, dándonos esto un crecimiento del 7,11%. Tenemos que tener en cuenta que al referirnos a producto terminado estamos hablando de CALFOSAL, concentrado mineral y productos BIOSALMI. Para hacer un análisis más real de los productos de NUTRISALMINSA (CALFOSAL y concentrado mineral) haremos una comparación en kilos, en el año 2014 se vendió 670.616kg, mientras que el año 2015 fue de 717.269kg, habiendo un incremento del 6,96%.

En lo que se refiere a la producción de BIOSALMI las ventas fueron por \$ 41.817,85 que corresponde a 139.700kg, a partir del mes de julio del 2015.

En cuanto a las ventas en dólares de la materia prima hemos bajado un 23,20%, las ventas en kilos en el año 2014 fueron de 662.322kg y en el 2015 fue de 521.543kg reflejándonos un 21,26% menos.

En lo que se refiere al fosfato dicálcico el año 2014 se vendió 294 ton., mientras que en este año se comercializó 216 ton., este decremento se debe a la competencia en el mercado y la inestabilidad económica de algunos clientes en sus pagos lo cual nos obligó a dejar de venderles.



Nutrición, Sales y Minerales

NUTRISALMINSA S.A.

En cuanto a otra materia prima como es el caso del sulfato de cobre hemos tenido un gran movimiento llegando a la compra de 50 ton., durante el periodo del 2015, esto se debe a su precio y calidad que nos permitió mejorar las ventas en un 36,79% en comparación al año 2014.

En cuanto a lo que se refiere al LACTOPLUS, hemos reducido sus ventas en un 4,30% (kilos) en comparación al 2014, esto se debe a que el precio de la leche cruda bajo y esto obliga a que el productor suministre leche entera a sus terneras.

Otro producto es el PORCILAC, el cual hemos crecido en un 4,78% (kilos) comparando con el 2014. Dentro de esta línea de núcleos de lactosa existe un PORCILAC con mayor contenido de proteína y energía lo que se ha venido dando conversaciones con los fabricantes de alimento para etapas iniciales en cerdos, permitiendo observar que para el 2016 tendrá una gran acogida lo cual permitirá crecer económicamente a la empresa.

Lo que se refiere a la FITASA hemos crecido un 22,55% en kilos respecto al año 2014. Cabe indicar que está pendiente el registro como enzyme phytase ya que el proveedor tiene que enviarnos unos documentos actualizados que exige Agrocalidad.

En cuanto al ingreso por servicios de maquila y transporte a TADEC hubo un incremento del 24,98%, en relación al año anterior.

Se procedió a dar de baja de inventarios la mercadería que se perdió de las bodegas de TADEC Guayaquil, por un monto de \$ 1.715,33.

Para dar cumplimiento a lo que exige Agrocalidad referente a BPM realizamos una auditoría interna lo que nos permitió determinar que algunas PDES tenían que actualizarse y otras implementarse, para lo cual se contrató un asesor. Además se hizo adecuaciones estructurales en la planta de producción para el cumplimiento que las normas de Agrocalidad exige; aprovechando dichos trabajos se realizó mantenimiento de oficinas y demás áreas de la empresa, todo esto alcanzó un valor de \$ 6.700 aproximadamente.

Se dio cumplimiento a la resolución de la Junta General Ordinaria del 16 de marzo del 2015, y se repartió a los accionistas una parte de los dividendos correspondientes al 2014 por un valor de \$60.174,59.

Según resolución de la Junta General Extraordinaria del 20 de abril del 2015 se decide aumentar el capital en \$80.000 (\$ 65.000 de dividendos del 2014 y \$ 15.000 de la reserva legal), por lo que el nuevo capital social alcanzará el valor de \$570.000, habiendo iniciado los trámites y se espera que en el mes de enero del 2016 este aprobado por la superintendencia de compañías.

Se contrató al señor comisario revisor en la persona del Ing. Oswaldo Reinoso y auditoría externa a la firma de auditores OUT CONTROL Cia. Ltda.

En Junta Universal de accionistas del 14 de diciembre del 2015 se aprueba la partición de acciones de los herederos del señor Rodrigo Eduardo Garzón Villafuerte.



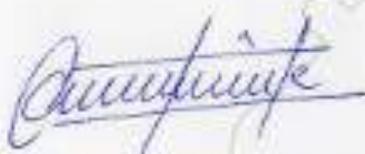
Nutrición, Sales y Minerales

NUTRISALMINSA S.A.

Deseo informar que la empresa se encuentra al día en las obligaciones legales, tributarias, laborales y regulaciones impuestas por la legislación ecuatoriana.

Para culminar deseo agradecer a todos ustedes por la confianza depositada en mi persona, esperando que en el año 2016 se cumplan todas nuestras expectativas.

Atentamente



Ing. Freddy Alminate G.

Gerente General



"NUTRISALMINSA"
Sales Minerales