



Nutrición, Sales y Minerales NUTRISALMINSA S.A.

INFORME DE LA GERENCIA SOBRE EL PERIODO ECONOMICO 2019 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 2019

ANTECEDENTES ECONOMICOS

Durante el año 2019 la economía ecuatoriana sigue haciendo ajustes debido al déficit fiscal reduciendo el tamaño del Estado, en octubre se anuncia un nuevo plan económico en el cual se reduce el subsidio al combustible diésel por lo que se convoca a una paralización nacional por parte del gremio transportista, a la misma se juntan los sectores de los trabajadores y el campesinado del País. Esto afectó a todos los sectores productivos del país por se produjo cierre de carreteras; tornando complicado el acopio de los productos agrícolas y pecuarios. Durante los días de paro las ganaderías se ven obligados a desechar la leche producida en sus explotaciones. Durante el primer trimestre del año el crecimiento del PIB es del 0.6%, mientras que el segundo trimestre su crecimiento baja al 0,3%; al final del año el balance del año es que el PIB crece un 0,7%; se preveía una contracción del crecimiento esto no ocurrió por el aumento de la minería. (fuente Diario El Comercio 27 de diciembre del 2019).

Durante todo el año o en su mayoría los productores lucharon con la comercialización del **suero de leche**, pues este se incluía en la cadena alimenticia en la preparación de bebidas lácteas a bajo costo, razón por la cual el crecer en producción no era un factor importante para el ganadero. Las queseras que son unas 4000 en el país se veían beneficiadas de este subproducto y su comercialización, convirtiéndose en un problema para el productor lechero.

Con este antecedente cabe recalcar que el uso de **sustituto lácteo** para la crianza de terneros se ve en problemas para su uso. Su uso se vio reducido a los pequeños almacenes que tenemos pues la mayoría de su uso es en haciendas.

Otro producto que se ve en reducción es el **PORCILAC**, núcleo lácteo para la elaboración de alimento pre iniciador e iniciador en lechones. Nuestro cliente que trabajó el 2018 con el producto es **GRUPO ORO**, en el año 2019 trabajó durante los dos primeros meses, es decir enero y febrero; después de estos meses dejan su uso con un correo enviado presumiendo que el producto no cumple con los parámetros descritos en el certificado de análisis entregado por parte del proveedor. A esto ellos adjuntan análisis de laboratorios nacionales, por lo que nos ponemos en contacto con los laboratorios y se les envía hacer un análisis del producto presente de nuestras bodegas, por lo que los análisis son inconsistentes a los valores reportados por el proveedor. Se procede a pedir un protocolo de análisis de dichos laboratorios por lo que nos



Nutrición, Sales y Minerales NUTRISALMINSA S.A.

saben manifestar que los análisis se realizan como harinas. Procedemos a pedir un protocolo de análisis de laboratorio a LACTALIS y ellos proceden a enviarnos los mismos que fueron entregados a los laboratorios y se pidió se replique el protocolo para analizar el producto en mención, presentando datos concordantes a los siempre entregados por parte del fabricante del producto.

Para este punto ya habían pasado cerca de 3 meses del reclamo del cliente y para ello ya había ingresado un producto de TROW NUTRITION, el mismo que es diferente a nuestro producto pero el técnico de nutrición del GRUPO ORO, ya no desea consumir nuestro producto por lo que cerramos el año manteniendo en nuestras bodegas 20 tn de PORCILAC.

En cuanto al sector avícola como es de su conocimiento nuestro producto que se comercializa es el fosfato mono dicalcico para elaboración de alimento balanceado, durante reuniones mantenidas con el directorio se recomienda que la venta del mismo sea de manera directa por el personal de NUTRISALMINSA, por lo que en el mes de febrero en una reunión mantenida con el presidente de la empresa se llega a la toma de decisión de la contratación de un técnico directo más la toma de la distribución de los productos de BIOSEGURIDAD de la empresa TADEC, para que el portafolio de la persona contratada sea de mayor alcance y su presencia en la empresa se justifique su permanencia.

Aun así la comercialización del fosfato presenta una reducción debido a que AFABA, ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE ALIMENTOS BALANCEADOS, traen para la comercialización fosfato mono-cálcico a un precio nada competitivo para nuestros productos; cabe recalcar que dicha asociación es sin fines de lucro por lo que hace imposible competir con esos precios.

Para la contratación del nuevo técnico de la línea avícola se procede a comprar una camioneta CHEVROLET, cabina sencilla 4X4 con un valor de \$36.690, en el mes de agosto el técnico en mención presenta su renuncia por lo que el puesto se queda sin un técnico hasta el mes de septiembre donde incorporamos a otra persona, la misma llega a presentar la renuncia en el mes de diciembre.

En el mes de agosto también presenta la renuncia el técnico de ganadería, por lo que en septiembre entra otro técnico a dicha línea, cabe recalcar que hemos visto que los clientes se sienten satisfechos con el producto CALFOSAL, pues en esta transición no se vio una reducción en la venta del mismo en esta transición de técnicos.

Es claro que nuestro producto CALFOSAL, se encuentra bien ubicado en el mercado nacional, durante el 2019 se contabilizó cerca de 24 marcas de sal existentes en el país; aun con esto podemos considerar que nuestra marca se encuentra dentro de las 3 marcas más usadas por los ganaderos de pequeñas y grandes explotaciones a lo largo y ancho del país.

En el mes de abril NUTRISALMINSA contrata los servicios de una empresa publicitaria de la ciudad de Ambato para manejar nuestras redes sociales como son FACEBOOK e INSTAGRAM, estamos convencidos que esto ha colaborado en mantener presente la marca en nuestros



Nutrición, Sales y Minerales NUTRISALMINSA S.A.

clientes y la llegada a nuevos clientes como han sido el caso de RIOBAMBA y LOJA, ciudades donde hemos tenido mayor respuesta a nuestras páginas de redes sociales.

Durante el año 2019 no se abandonó las ferias ganaderas, conociendo que no todas las personas y todas las zonas de nuestro país poseen acceso a internet; así nos hacemos presentes en las ferias de MACAJÍ, DURAN, ZARUMA, MACAS, entre otras. Se estrechan lazos con los ganaderos y los almacenistas de la zona apoyando en despejar dudas y crear confianza en el producto.

Cabe mencionar que en la feria de DURAN se participó con nuestro DISTRIBUIDOR Danilo Venegas, de igual manera se apoyó en esa feria a nuestro almacén más grande que es INFARVEC.

En el mes de marzo se procedió a cambiar de cireles de CALFOSAL LECHE y V. en todas sus presentaciones, de igual manera durante el 2019 se trabajó en los registros de los productos de NEOLAIT-CARGIL, además de dos productos de LACTALIS, los mismos se esperan tener listos para el primer trimestre del año 2020.

Además, se trabaja en los registros caducados de nuestra línea Aqua, pues esta entidad requiere su propia gestión de registros y presentación de documentos, así como la calificación de la planta por este ente para las líneas de Aqua exclusivamente.

El 26 de febrero ya sale el dictamen a favor de NUTRISALMINSA de las acciones civiles seguidas al Sr. Delfin Chavez en el cual se llega al arreglo de recibir \$5000 en ese momento y la diferencia de \$9000 a pagar en cuotas de \$682,30; lo cual se viene cumpliendo.

En cuanto a la acción legal en contra de la Sra. Bernardita López se llega al arreglo el 23 de septiembre de pagar en cuotas de \$337,20 los cuales se cumplieron por las dos primeras cuotas, después se dieron abonos a estas cuotas aduciendo que se igualará en los meses siguientes del próximo año.

Como es de su conocimiento durante el año 2019 se siguió trabajando en la construcción del nuevo establecimiento de NUTRISALMINSA, en el cual se procedió a concluir con el piso de la bodega, el levantamiento del techo de la zona de la maquinaria, la fundición del piso de la zona de maquinaria, así mismo fue la compra de todos los acabados como sanitarios, lavabos, y la parte de muebles de cocinas, además de armarios para visitas y trabajadores.

La construcción llegó a un valor de cierre de año de \$647.696,70.

Durante los primeros meses del año 2019 se trabajó en el contrato de la maquinaria con las personas de HB MAQUINARIAS, a lo que se llegó a realizar un anticipo del 25% del costo de la maquinaria que es de \$183.800; para el inicio de la fabricación de la misma, además se procede a trabajar en la carta de crédito que avale la transacción por el diferencial el mismo que se llega al acuerdo del 50% ser entregada el momento de la presentación de los papeles de los fabricantes cuando la maquinaria sea embarcada, y el 25% restante a los 90 días de presentado los papeles o cuando la maquinaria sea puesta en funcionamiento lo que ocurra primero.



Nutrición, Sales y Minerales

NUTRISALMINSA S.A.

clientes y la llegada a nuevos clientes como han sido el caso de RIOBAMBA y LOJA, ciudades donde hemos tenido mayor respuesta a nuestras páginas de redes sociales.

Durante el año 2019 no se abandonó las ferias ganaderas, conociendo que no todas las personas y todas las zonas de nuestro país poseen acceso a internet; así nos hacemos presentes en las ferias de MACAJÍ, DURAN, ZARUMA, MACAS, entre otras. Se estrechan lazos con los ganaderos y los almacenistas de la zona apoyando en despejar dudas y crear confianza en el producto.

Cabe mencionar que en la feria de DURAN se participó con nuestro DISTRIBUIDOR Danilo Venegas, de igual manera se apoyó en esa feria a nuestro almacén más grande que es INFARVEC.

En el mes de marzo se procedió a cambiar de cireles de CALFOSAL LECHE y V. en todas sus presentaciones, de igual manera durante el 2019 se trabajó en los registros de los productos de NEOLAIT-CARGIL, además de dos productos de LACTALIS, los mismos se esperan tener listos para el primer trimestre del año 2020.

Además, se trabaja en los registros caducados de nuestra línea Aqua, pues esta entidad requiere su propia gestión de registros y presentación de documentos, así como la calificación de la planta por este ente para las líneas de Aqua exclusivamente.

El 26 de febrero ya sale el dictamen a favor de NUTRISALMINSA de las acciones civiles seguidas al Sr. Delfin Chavez en el cual se llega al arreglo de recibir \$5000 en ese momento y la diferencia de \$9000 a pagar en cuotas de \$682,30; lo cual se viene cumpliendo.

En cuanto a la acción legal en contra de la Sra. Bernardita López se llega al arreglo el 23 de septiembre de pagar en cuotas de \$337,20 los cuales se cumplieron por las dos primeras cuotas, después se dieron abonos a estas cuotas aduciendo que se igualará en los meses siguientes del próximo año.

Como es de su conocimiento durante el año 2019 se siguió trabajando en la construcción del nuevo establecimiento de NUTRISALMINSA, en el cual se procedió a concluir con el piso de la bodega, el levantamiento del techo de la zona de la maquinaria, la fundición del piso de la zona de maquinaria, así mismo fue la compra de todos los acabados como sanitarios, lavabos, y la parte de muebles de cocinas, además de armarios para visitas y trabajadores.

La construcción llegó a un valor de cierre de año de \$647.696,70.

Durante los primeros meses del año 2019 se trabajó en el contrato de la maquinaria con las personas de HB MAQUINARIAS, a lo que se llegó a realizar un anticipo del 25% del costo de la maquinaria que es de \$183.800; para el inicio de la fabricación de la misma, además se procede a trabajar en la carta de crédito que avale la transacción por el diferencial el mismo que se llega al acuerdo del 50% ser entregada el momento de la presentación de los papeles de los fabricantes cuando la maquinaria sea embarcada, y el 25% restante a los 90 días de presentado los papeles o cuando la maquinaria sea puesta en funcionamiento lo que ocurra primero.



Nutrición, Sales y Minerales NUTRISALMINSA S.A.

Entrando al análisis financiero de la empresa analizaremos los datos a continuación, nos mostrará unas situaciones particulares del año en cuestión.

Las ventas totales son de \$2'724.888,11 bajando el 2.37 % en relación al año 2018, esto se ve reflejado por la reducción de las ventas de materia prima que fue de \$1'187.758,65 menos el 9.35% en relación al año 2018, las ventas de producto extranjero fueron de \$ 228.117,58 teniendo una reducción del 19.70% por las dificultades anteriormente mencionadas.

El cuanto, al producto terminado nacional, razón de ser de NUTRISALMINSA, las ventas en kilos tuvieron un incremento del 5.87% en relación al año anterior, como se anotó anteriormente el cliente se identifica con el producto, pues su resultado en campo está hablando por si solo dándonos la capacidad de que los clientes se recomienden entre si el uso del mismo.

Además, hemos podido reducir ciertos gastos, como en las remuneraciones y comisiones de los vendedores, pues analizando se puso una nueva tabla de comisiones acorde a la realidad de lo que la situación de las materias primas y producto terminado.

Después de todo lo expuesto me es grato comunicar que el desarrollo del año nos generó una utilidad de \$253.157,06 con un incremento del 36.65 % en relación al año anterior.

Si bien es cierto el año tuvo una buena rentabilidad, Nutrisalminsa tiene problemas de liquidez debido a que capital de trabajo se ha invertido en la construcción de la nueva planta.

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los señores accionistas por la confianza en nuestra gestión, de igual manera a los señores directores, y empleados de la empresa que colaboran para el engrandecimiento de la misma.

Atentamente

Ing. Freddy Alminate G.

Gerente General