



# "NUTRISALMINSA"

## Señores Accionistas:

Como todos conocen a partir del 16 de Octubre del 2006, ustedes han depositado en mí la confianza para dirigir su empresa.

En el año fiscal 2006, se obtuvieron pérdidas, el motivo principal fue el gran incremento que sufrió el fosfato, nuestra materia prima de mayor influencia durante el año anterior, variando de \$ 390.00 a \$ 460.00 la tonelada métrica, sin incrementar el precio de venta de los productos. Al hacer análisis serios de costos de producción, se determinó que se estaba trabajando a pérdida, con el único ingreso de servicios prestados a terceros como TADEC, que ayudaron a que las pérdidas no sean mayores. Por otro lado las otras empresas de la competencia mantenían los precios, en especial nuestra principal competencia, que por su volumen de compras tenían un precio venta al público menor al nuestro.

En el año 2006, se consiguieron ventas \$ 298.552,45, lo que significa un incremento del 23.69 % en comparación al año 2005, en cuanto a servicios los ingresos fueron de \$ 16.859.49, lo que significa un incremento del 4.52 % comparado al 2005, sin embargo los ingresos totales del año 2006 nos da pérdidas en el 2006 de \$ 4.151,91 y en el año 2005 se consiguieron utilidades de \$



# "NUTRISALMINSA"

10.344.46, lo que nos demuestra una vez más que las negociaciones incrementaron las ventas pero ese incremento no resultaba rentable para la empresa. También podemos ver que los descuentos subieron en un 76.31% en comparación al año 2005, esto debido a que se consiguió una buena recuperación de cartera especialmente en clientes que causan problemas de cobros como la AGSO, pero el porcentaje de descuentos era muy alto para los costos de producción.

Otro de los aspectos que debemos mencionar es que nosotros trabajamos realmente con seriedad y siempre nuestro producto se ha caracterizado por su calidad, por lo que el producto tiene lo que la etiqueta menciona, caso que no sucede con otros productos que mencionan un contenido neto, pero los precios son sumamente bajos, que nos da la pauta que lógicamente no contienen lo que están reportando.

Con respecto a la maquinaria seguimos trabajando con la anterior mezcladora que es muy eficiente en el mezclado, pero muy deficiente en cuanto a optimizar tiempo, por lo que estamos trabajando en adquirir una mezcladora más grande y de más fácil descargue y adiciónamiento, además de otras necesidades, para mejorar a calidad del producto, esto lógicamente se está encaminando una



# "NUTRISALMINSA"

negociación en un cambio con la maquinaria nueva adquirida anteriormente, que definitivamente no es apta para nuestros requerimientos, ya que las características y dosis de materias primas con las que trabajamos no nos permiten tener un buen producto terminado tanto en calidad como en cantidad.

La recuperación de cartera durante el período fue menor a 60 días en promedio, esto debido al descuento por pronto pago que manteníamos con la AGSO, el mismo que en parte es un acierto ya que funciona muy bien para este fin, pero para este año hemos fijado un pronto pago que sea manejable para nuestra empresa en cuanto a rentabilidad.

Otro acierto para incrementar las ventas con la AGSO fueron los incentivos a los almacenistas, esto dio resultados en Machachi, Cuenca, Cayambe y Quito en una mayor proporción, y en otras ciudades en una menor proporción, esto lo vamos a mantener ya que las personas de los almacenes son quienes trabajan o no con un producto determinado. En ciudades donde esta estrategia no ha tenido reacción, estamos consiguiendo clientes directos de Nutrisalminsa que nos han ayudado a llegar a gente donde la triangulación por TADEC no nos permitía.



# "NUTRISALMINSA"

En este año se registró el nuevo producto NUTRIMIN F, que poco a poco se va posesionando en el mercado Nacional y estamos registrando un nuevo NUTRIMIN sin promotor de crecimiento para las distintas especies de animales, diversificando así los productos y dando alternativas a los productores pecuarios.

Por otro lado seguimos desarrollando los productos con charlas técnicas a nivel nacional, en especial del NUTRIMIN F que es el producto con el que tenemos que seguir ganando espacio en el mercado nacional.

Las políticas de ventas y de precios establecimos en el mes de Diciembre, con el fin de mantener una rentabilidad adecuada para la empresa y no depender de los servicios a terceros, lógicamente corrigiendo los descuentos mencionados anteriormente e incrementando los precios de la sal para lograr ventas rentables para nuestra empresa.

El arrendamiento mercantil por medio del cual se adquirió el camión HINO con capacidad de 7.5 TM, se está pagando hasta finales del 2007. La ventaja de adquirir este camión es que podemos transportar con mayor facilidad y a menor costo nuestros productos.



# "NUTRISALMINSA"

En lo relacionado con el aspecto laboral, estamos trabajando con tres obreros, una contadora y la Gerencia, que para el movimiento actual son suficientes.

En lo referente a la reducción de gastos, se tiene planificado bajar en publicidad, ya que la promoción de productos nuevos en su mayoría se hizo el año anterior y se va a apuntar a aspectos menos costosos pero de mayor llegada al consumidor, además se han llegado a convenios con TADEC para bajar gastos en lo referente a derechos de marca y arrendamiento de maquinaria y movilización.

El objetivo principal para este año es mantener un 15 % de rentabilidad, independientemente del precio del fosfato, es decir los incrementos se harán conforme suba nuestra materia prima de mayor influencia, además los aciertos del año anterior se mantendrán y las cosas que en mi criterio fallaron se harán correcciones para lograr mantener las ventas estables, pero que las mismas nos rindan utilidades a la compañía.

Muy Atentamente

Jeremy Cordova

GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *ma*

30 ABR. 2007