

**INFORME**

**DE GERENTE**



# "NUTRISALMINSA"

---

*NUTRISALMINSA S.A.*

## INFORME DE GERENCIA

**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007**



# "NUTRISALMINSA"

---

## **Señores Accionistas:**

En el año 2007, tomamos medidas administrativas para evitar que se repita las pérdidas obtenidas en el 2006 como son el aumento de precios de acuerdo al incremento de nuestra principal materia prima, el fosfato dicálcico; además de no dar descuentos ni promociones que no convengan de acuerdo a nuestros costos de producción. Estas medidas nos dieron resultados, ya que obtuvimos una utilidad de \$ 20 087.04 USD, a pesar de haber reducido las ventas en kilos en un 34%, por este motivo y porque nuestra competencia no tuvo incremento en sus precios de venta.

En el año 2007, bajamos 137 944 kg en comparación al año 2006, pero en dólares vendimos \$ 307 721.92 USD lo que significa un ligero incremento (3.09%) sobre el año anterior, esto debido al reajuste en el precio de ventas. En cuanto a servicios los ingresos fueron de \$ 27.782.68, lo que significa un incremento muy alto en relación al 2006 (64,8%), esto incluye principalmente el servicio de maquila que se presta a la empresa TADEC, que ha conseguido un muy buen posicionamiento del mercado con sus productos y este ingreso se espera crezca más para este año por los motivos mencionados.



# "NUTRISALMINSA"

---

En cuanto a los descuentos bajamos en un 30.03 % en comparación al año 2006, debido a que como mencionamos se eliminaron descuentos que estaban fuera de nuestros costos. Dentro de la planificación para este año está trabajar con descuentos para clientes difíciles como la AGSO para mejorar la recuperación de cartera, pero el porcentaje de descuentos está muy bien planificado, para conseguir los beneficios esperados.

Estamos adquiriendo una mezcladora más grande y de más utilidad, ya que se logró negociar la maquinaria adquirida anteriormente, que definitivamente no funcionó para nuestros requerimientos; esto causó pérdidas de acuerdo a lo que costó en su tiempo, pero su valor en libros es muy inferior (\$ 280 USD). El precio en el que se vendió es el que se podía conseguir ya que su costo en gran parte era por el acero inoxidable, material que no es primordial para trabajar con productos para los que esta mezcladora les es útil. Además la mezcladora estaba parada, sin ninguna utilidad, quitándonos incluso espacio para mayor almacenamiento de materias primas y además el dinero recaudado nos ayuda a pagar la mezcladora nueva con la que vamos a conseguir una mejor producción y cumplir con las expectativas de nuestros clientes.



# "NUTRISALMINSA"

---

Con la AGSO hemos llegado a mejorar nuestras relaciones para subir las ventas en este año pero con una buena recuperación de cartera, para lo que se planificó mantener incentivos a los almacenistas, ya que el año anterior no cumplieron por despachos irregulares debido a los cobros.

En el 2007 hemos aumentado el número de distribuidores propios en todo el país, esto bajando la dependencia a nuestro principal distribuidor (TADEC), logrando entrar en zonas que no teníamos mucha aceptación y haciendo atractivo para ellos la venta de nuestros productos.

En cuanto al nuevo producto NUTRIMIN F, hemos tenido un buen posicionamiento en el mercado Nacional, esto con la ayuda de visitas y conferencias permanentes en todo el país.

En este año realizamos la opción de compra del camión HINO con capacidad de 7.5 TM, por lo que ya es de la compañía. Además contratamos otro leasing con el cual adquirimos una camioneta Mazda doble Cabina, en reemplazo de la camioneta blanca, que se comercializó.



# "NUTRISALMINSA"

---

Un objetivo de la junta anterior fue mantener un 15 % de rentabilidad, independientemente del precio del fosfato. Esto se hizo el año anterior y lo vamos a mantener para este año, a pesar de que resulta muy complicado, ya que por la alta demanda de fósforo en el mundo, se está incrementando de manera muy fuerte, por ello estamos manejando stocks más altos para no subir los precios muy rápido y no perder mercado, por el contrario ganarlo.

A pesar de lo difícil que se proyecta este año por el gran incremento de los precios, creemos que vamos a crecer, por el incremento de los precios de la leche y carne a nivel mundial.

En cuanto al destino de resultados en común acuerdo con la administración de la compañía, pido también comprensión a los señores accionistas, para lo cual, concuerdo con la propuesta del Señor Presidente, que los dividendos no se repartan en forma inmediata, porque necesitamos liquidez para comprar materia prima en estos momentos tan difíciles y que estos valores se presten a la compañía, para lo cual se pagara un interés previa discusión en la junta.

Como ofrecimos en la junta del 2006 revertimos las pérdidas generadas en dicho año, además conoceremos el informe del señor comisario Ing.Oswaldo Reinoso y



# "NUTRISALMINSA"

el informe de Auditoria Externa. Con lo cual agradezco a los señores accionistas por la confianza.

Atentamente

Jeremy Córdoba

GERENTE



29 ABR 2008