

Quito, Febrero 26 del 2018.

### INFORME DE GERENCIA

Señores

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
DELTAGEN ECUADOR S.A.**

Presente.

Estimados Señores:

El periodo 2017 fue un año electoral, se caracterizó por el temor del Sector Industrial al lanzamiento de nuevos proyectos frente a la incertidumbre del cambio de Gobierno. Muchos de los proyectos que fueron aprobados durante el 2016 debieron postergarse o definitivamente archivers.

Por segundo año consecutivo no cumplimos el estimado propuesto para el mencionado período, siendo las principales causas:

- 1- Los sectores más afectados fueron el Cárnico y el Confitero, Sectores tradicionalmente fuertes para la Empresa.
- 2- El Sector Avícola tuvo una fuerte caída debido a su falta de competitividad frente a productores Colombianos. Nuestras ventas de salmuera para inyección en aves cayeron en al menos 30%.
- 3- Debido a restricciones del Gobierno Chino en su afán de frenar la contaminación ambiental, durante tres meses tuvimos un fuerte desabastecimiento de Camphos S1. De esta manera, lejos de incrementar nuestras ventas de fosfato en un sector tan importante como es el Sector Acuícola, debimos restringir las ventas poniendo en juego nuestra presencia en este Sector.

Durante el año 2017 también se presentaron situaciones importantes que nos hacen prever mejores resultados en este nuevo período.

La más trascendental fue la alianza estratégica con el Grupo Barentz, la misma que se firmó en Noviembre del 2017. Esta alianza nos abrió paso al desarrollo de nuevos e importantes insumos, especialmente en nutrición animal.

De esta forma consideramos importante crear y dar un fuerte impulso al Sector Nutrición Animal, para lo cual se contrató a la Ing. María José Vargas. Sin embargo, los resultados de su trabajo se verán a partir de mediados del 2018.

Dentro del Sector Alimenticio, conseguimos introducir con mucho éxito los antioxidantes de Vitablend-Barentz, los cuales están en este momento aprobados en prácticamente todas las industrias aceiteras del país.

Es importante también mencionar la introducción de una nueva línea de fosfatos, Pearl de Aditya Birla. La decisión del Grupo fue manejar las dos líneas de fosfatos (Tecnofos y Aditya Birla), lo que asegurará abastecimiento permanente de fosfatos y un crecimiento en las ventas de estos productos.

Dentro del Segmento de Desarrollos Propios, empezamos la comercialización de Naturezza- leche de soya y el Bactericida Orgánico CitroBio. Estos productos están siendo comercializadas por terceras personas y esperamos un crecimiento en ventas en el transcurso de este año.

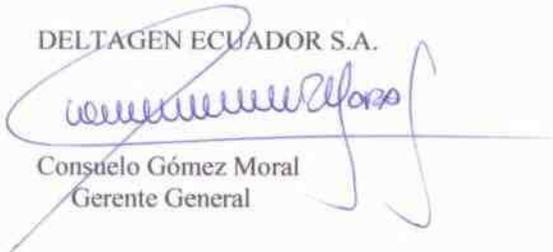
En el período 2017 se obtuvo también el Registro Sanitario para los Suplementos para deportistas (Delta Force), cuyo lanzamiento se prevé para el segundo semestre del año en curso.

Nuestro objetivo es lograr un crecimiento de al menos 30 % en ventas en el período 2018, tanto locales como órdenes directas, para lo cual hemos contratado dos nuevos vendedores técnicos, el Ing. Santiago Jervis quien está a cargo de Saborizantes y Colorantes naturales, y la Ing. Grace Jiménez quien atenderá el Sector Acuicultor en las Provincias de Guayas y El Oro.

Contamos también con una nueva persona para Soporte Comercial del Equipo de Ventas. Todo este esfuerzo realizado por la Empresa tiene como objetivo potencializar las ventas y afianzar la economía de la empresa.

Muy atentamente,

DELTAGEN ECUADOR S.A.



Consuelo Gómez Moral  
Gerente General