

Quito, febrero 28 del 2019.

INFORME DE GERENCIA

Señores:
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DELTAGEN ECUADOR S.A.**
Presente.

Estimados Señores,

Debo mencionar que el periodo 2018 fue ciertamente difícil para el Equipo de Ventas de la empresa, esto se vio reflejado en el bajo resultado financiero de la empresa.

Comenzamos el año con mucha expectativa en la introducción y desarrollo de las líneas de ingredientes e insumos de Barentz. Sin embargo, una vez más debimos enfrentar la recesión económica del país que limitaba el desarrollo de nuevos productos, sobre todo aquellos que incluyan insumos de valor agregado como son mayormente los de nuestro nuevo portafolio.

Por este motivo, focalizamos el trabajo de Ventas en líneas de productos en los que tenemos un mercado importante, como es el caso de antioxidantes de Vitablend. En estos momentos, estamos atendiendo a las más importantes industrias productoras de Cerasas y Aceites.

Nuestra participación en este segmento logró un importante crecimiento el mesno que se veía fortaleciendo con la introducción de la línea de emulsificantes de Musini Mas, en la que nos encontramos trabajando en estos momentos.

Los hidratantes de Aditya Birla fue otra de las líneas de productos introducida en el periodo 2018. Si bien es cierto, hasta ese momento nuestra empresa comercializaba similares productos de Tecnotos y nuestros clientes estaban ciertamente satisfechos con sus productos, debimos enfrentar el reto de introducir una nueva línea de fosfatos de alta calidad, para diferentes aplicaciones y soporte técnico permanente.

En principio, nos enfocamos en la introducción de fosfatos en el Sector Alimenticio, para lo que la empresa contrató los servicios de la Bióloga Grace Jiménez, quien tiene a su cargo atender al sector camaronero de las provincias del Guayas y El Oro.

Nuestro siguiente objetivo será la comercialización de fosfatos en otros segmentos de Producción como Carnicos, Lácteos y Panificación.

El año anterior se dieron pasos importantes en el desarrollo del segmento de Nutrición animal. Si bien es cierto tuvimos algunas dificultades con relación a requerimientos de la autoridad competente (Apro Calidad) que demoraron el proceso de comercialización, al momento la empresa está perfectamente habilitada para producir y comercializar insumos para este importante sector.

Entre los logros conseguidos por la empresa en este segmento tenemos:

1. Implementación del área para Nutrición Animal, cumpliendo con todos los requerimientos de Agro Calidad.
2. Formulación de una mezcla antioxidante y mangold al 20%.
3. Haber pasado con éxito la auditoría de Agro Calidad.
4. Registro de Deltagen Ecuador S.A ante Agro Calidad como empresa Formuladora, Productora y Comercializadora de insumos para el sector de Nutrición Animal.
5. Registro de Consuelo Gómez como Técnico Responsable de este segmento.

Todo esto nos permitirá la introducción y comercialización de los mencionados productos en el sector de Nutrición Animal del país.

En cuanto a la producción de Biocel, segmento muy importante en la economía de la empresa, debo mencionar que mostré un crecimiento considerable durante el periodo 2018, sobre todo en la medida en que estamos atendiendo regularmente a Cervecería Centro Americana de Guatemala.

En lo que se refiere a marcas propias, no tuvimos muy positivos en la introducción de nuestra línea de bebidas de soya Naturaleza y el bacteriencida orgánico C ProBio. En este momento, se encuentra lista nuestra línea de suplementos para deportistas - Delta Force.

Estamos en la búsqueda de una nueva empresa de comercialización que nos asegure la correcta introducción de estos productos en el mercado local.

Estamos conscientes de que la situación del país es todavía difícil, nuestro reto es buscar estrategias que nos permitan el crecimiento esperado, entre estas:

- 1.- enfocarnos en aquellos segmentos de mayor crecimiento en el país, principalmente con insumos e ingredientes de valor agregado, con los que sí tenemos la posibilidad de competir.
- 2.- Incrementar el número de clientes en todo el país.
- 3.- Activar nuevos segmentos de producción, entre ellos Panificación y Molinería.

Tengo confianza en que todo el trabajo realizado por el Equipo de Ventas Técnicas, el personal de Producción, con el soporte constante del personal Administrativo de la empresa, se verá reflejado en un crecimiento en ventas locales de al menos 20% que esperamos para el presente periodo.

Muy atentamente,

DELTAGEN ECUADOR S.A.

CC

Consuelo Gómez Moral
Gerente General