

92403

Manuel Zambrano s/n y 10 de Agosto, Quito, Ecuador
Telephone +593 -2477623, 2485157; Fax +593- 22485942

Internet www.dsmnutritionalproducts.com

Quito, Marzo 20 de 2007

INFORME DEL GERENTE GENERAL

El escenario político durante el año 2006 no varió en mucho del mostrado en los años precedentes, los cuales estuvieron marcados por riñas, falta de consensos, y por ausencia de decisiones que no estén caracterizadas por obedecer a intereses de grupo y no de la comunidad en general. Acontecimientos como la declaración de caducidad del contrato con la OXY, las reformas a la ley de hidrocarburos (impactos en la visión de la inversión extranjera) y principalmente el período de elecciones han marcado al año 2006.

Sin embargo, una vez elegido el nuevo gobierno, las declaraciones asumidas por el mismo no han tenido gran acogida por los inversionistas. El sector empresarial se encuentra enmarcado dentro de un compás de espera, en el cual las primeras políticas adoptadas por el gobierno servirán para conocer dentro de que ambiente se desenvolverán las relaciones comerciales. Las expectativas acerca de una asamblea constituyente, tema central de la campaña de Rafael Correa, son muy altas, especialmente para los sectores que le brindaron su apoyo.

Los principales indicadores económicos fueron: inflación 2.87%, crecimiento económico 3.1%, casi en línea con los objetivos propuestos al inicio del año.

A la realización de mi informe, casi 3 meses han transcurrido del nuevo gobierno y lamentablemente las expectativas acerca de lograr un consenso entre los varios sectores de la economía se ve cada más lejana. Esto obviamente está impactando sobre la imagen del país, cuyo riesgo cada vez está subiendo más, lo cual definitivamente impactará en el sector económico con la posibilidad de que se produzca una recesión que pueda traer consecuencias negativas en la capacidad adquisitiva y de pago del mercado en general.

En cuanto a las condiciones que marcaron nuestro negocio es importante mencionar que si bien las condiciones políticas no resultaron ser las más favorables, el sector económico siguió su curso, y con este también nuestro negocio, el mismo que se vio marcado por los siguientes aspectos:

Nutrición Animal

En el año 2006 nuestras ventas crecieron con respecto al año 2005 debido principalmente a la ganancia de la licitación de uno de nuestros principales clientes. Nuestros estimados para el año fueron cumplidos y el crecimiento con respecto al año 2005 fue del 35%, haciendo notar que a finales del año 2005 los temores por la gripe aviar contribuyeron a disminuir nuestras ventas. Sin embargo, las presiones de la competencia no han dejado de hacerse sentir tanto en precios y plazos de crédito.

Nutrición Humana

El año 2006 fué uno de los mejores años de nutrición humana en Ecuador pues crecimos contra el año 2005 en un 24 % y en un 19 % contra 2004. Lo anterior gracias a que hemos ganado participación en el mercado de alimentación complementaria, específicamente en los programas de bebida y papilla que lidera el Programa Mundial de Alimentos. También en alimentos de consumo básico la participación en el mercado de harina de trigo se ha ido fortaleciendo gracias a

Teléfono 4178951-4178935-4178939 – 4178933, Fax. 3687682
Internet: www.dsmnutritionalproducts.com

la disponibilidad de las premezclas en plaza y a nuestro servicio técnico y comercial a nivel local. Adicionalmente una de las empresas de alimentos líder en la introducción de productos con concepto funcional como lo es Industrias Lácteas Toni, incorporaron uno de los más recientes lanzamientos de DSM, TEAVIGO en la bebida ALDELGAZATE, producto que hoy es líder en el mercado de bebidas. Por otro lado varias empresas nacionales y multinacionales siguen muy activamente desarrollando productos con nuestras vitaminas tradicionales, cabe destacar el dinamismo de Nestlé en Ecuador. A pesar de lo mencionado con anterioridad, seguimos recibiendo mucha presión de competencia con productos de origen Chino, afectando algunos negocios clave para la compañía como lo es el de la Vitamina C.

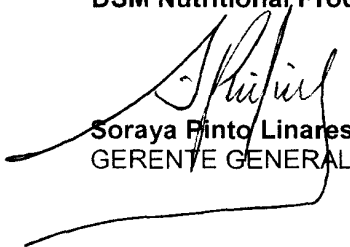
A continuación una vista de nuestras ventas comparadas con el año 2005 donde podemos observar un crecimiento del 33% debido a los puntos mencionados anteriormente.

Ventas (miles)	2006	2005	% Crecimiento
División Feed	7.654	5.649	35%
División Food	1.988	1.600	24%
Total Compañía	9.642	7.249	33%

En cuanto a nuestros gastos operacionales, éstos representaron el 8.6% del total de nuestras ventas. La utilidad neta, esto quiere decir, después de impuestos y participación trabajadores representó el 1.9% del total de las ventas.

Atentamente,

DSM Nutritional Products Ecuador S.A.



Soraya Pinto Linares
GERENTE GENERAL