

**INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE ALGAS DE LOS ANDES  
ALGANDES S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016 A LA JUNTA  
GENERAL DE SOCIOS**

Estimados socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los estatutos sociales de la Empresa, cumples poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas en Algas de los Andes S.A. durante el año 2016.

Durante el año 2014, iniciamos ventas con un nuevo distribuidor, Natural Health S.A. y se reiniciaron las ventas, logrando resultados satisfactorios si tomamos en cuenta la desaceleración en venta de productos naturales que existieron en el mercado. A finales del año se firmó un contrato con la misma empresa para que pueda iniciar ventas de otro producto de la empresa, FERRINA,

Durante el año 2015, la empresa Natural Health S.A. mantuvo estabilidad en sus ventas de nuestro producto ADVANCE e inicio la venta de nuestro producto FERRINA.

Adicionalmente iniciamos la venta de nuestros dos productos al Señor Jorge Andrango para que los distribuya directamente a médicos naturistas para que estos procedan a la venta directa a sus pacientes. Durante unos meses logramos vender una interesante cantidad de producto pero un Reglamento del Ministerio de Salud prohibió a los médicos vender directamente en consulta por lo que las ventas desaparecieron.

A partir del segundo semestre del año 2015, por la difícil situación económica, las ventas disminuyeron en forma importante y únicamente se lograron utilidades por US\$ 3.107,20

Durante el año 2016, las ventas mantuvieron su tendencia a la baja y se redujeron de forma catastrófica.

A finales del año 2016, logramos ingresar nuestros productos en forma directa en la cadena de farmacias Farmaenlace, esperando que, aumentando los puntos de venta donde estén presentes nuestros productos, logremos revertir esta situación.

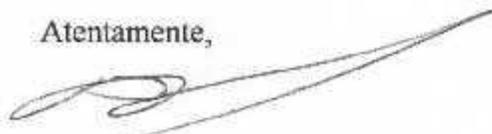
Al 31 de diciembre, las utilidades fueron de US\$ 687,39

Para el año 2017, debido a la situación económica que esta atravesando el país, pensamos que las ventas seguirán bajas y por lo tanto las utilidades también, pero trataremos empujar las ventas con el ingreso de nuestros productos a nuevas cadenas y mantener los costos lo más bajo posible para lograr una mejora en los resultados y no generar pérdidas.

**CONSIDERACIONES FINALES**

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a los señores socios de la compañía por la confianza que han depositado en mi representación.

Atentamente,



Philippe Haldemann  
GERENTE GENERAL