
INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

17 de Marzo de 2.016

Muy estimados accionistas:

Estamos por cumplir el segundo año en estas instalaciones. El año pasado continuó siendo una época de transición y de cambio para nuestra empresa por el hecho de la adecuación a las nuevas oficinas, bodegas y planta.

Ventas

- Los ingresos por ventas del año 2.015 fueron de \$ 2'459.398,28, valor que representa un 16% más que en el año 2.014. Este incremento es una respuesta al cambio que hicimos en el equipo de Ventas con la incorporación del Ing. Xavier Mejía.

Rendimientos económicos

Los índices económicos más relevantes del balance económico del año 2.015 son los siguientes:

- La utilidad después de impuestos fue de \$247.850, el que representa un notable incremento frente al del año pasado, que fue de \$143.417 (Ver cuadro anexo).
- El patrimonio de la empresa es de 505.648, valor que es un 28% mayor que el del año pasado.
- La liquidez económica fue bastante satisfactoria a lo largo del año, a pesar de que dedicamos una importante cantidad de recursos propios para las adecuaciones de las nuevas instalaciones. No fue necesario financiar el capital de operación con créditos bancarios. No está por demás recordar que la adquisición de estos terrenos y construcciones lo hicimos en base a un préstamo bancario a 4 años plazo, de los cuales ya han transcurrido dos.

- El costo de ventas mas los gastos de fabricación suman \$1'537.822, lo que representa un 62,5% de las ventas, valor que es menor que el de los años pasados. Esto se logró gracias a la reducción de los costos de varias materias primas importantes para nuestra fabricación, debida a su vez a la baja del precio del petróleo, y al hecho de la fabricación y almacenamiento en instalaciones propias.

Administración y ventas

- Las operaciones administrativas y logísticas se realizaron con la misma infraestructura de personal, con un costo anual algo superior al del año pasado.
- Como mencioné anteriormente, a inicios del año 2014 ingresó el Ing. Xavier Mejía a fin de reforzar la actividad de negocios, hecho que se volvió una prioridad dado el relativo estancamiento de las ventas en el que habíamos caído en años anteriores, y cuyo resultado positivo se vio ya en este año.
- En el Área Técnica mantuvimos la misma organización implementada el año anterior, la que rindió excelentes resultados. La actividad productiva fue intensa, a la que se sumó la requerida para implementar los Sistemas de Gestión que nos obligan los clientes, principalmente Unilever.
- La actividad administrativa y técnica se vio incrementada notablemente para dar satisfacción a las nuevas y numerosas exigencias de los organismos de control del Estado y a los Sistemas de Gestión en implementación. Hicimos importantes inversiones en los sistemas contraincendios, sistemas de mezcla y de ventilación de la cámara de mezcla, adecuaciones en los galpones, etc.

Producción

- Nuestra fabricación por medios propios y a través de contratos de tercerización fue satisfactoria durante el año 2.015. La empresa Gati continuó produciendo la mezcla funcional Obsicream ED 40. Lo hará hasta que logremos calificar nuestras instalaciones a mediados de este año.
- La producción de productos industriales en la planta Requimec ha continuado realizándose de la misma manera, a través del contrato vigente de arriendo de instalaciones.

Implementación de los Sistemas de Gestión.

Nuestra actividad en el período que estamos analizando se vio notablemente incrementada por la implementación de los Sistemas de Gestión FSSC 22.000 y URSA, los que son una exigencia de nuestro cliente Unilever. Hemos debido dedicar importantes recursos económicos a las asesorías necesarias y a las implementaciones físicas en nuestras instalaciones. En cuanto al Sistema de Gestión URSA, que es de responsabilidad civil y administrativa, lo aprobamos a inicios de este año con una puntuación de 100%. La segunda fase del Sistema FSSC 22.000 esperamos culminarlo con éxito en el mes de Mayo próximo.

Confiamos que este importante esfuerzo que estamos realizando tenga un efecto positivo en todas nuestras actividades futuras de negocio.

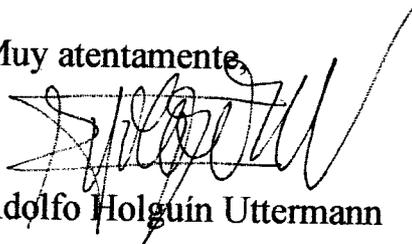
Proyecciones

Para el presente año hemos elaborado un presupuesto de ventas de \$2'550.000, el cual representa un incremento conservador frente a las ventas del año 2.015. Esto es en respuesta a la recesión económica que está experimentando nuestro país por la caída del precio del petróleo. Sin embargo, las ventas de estos primeros meses del año han sido buenas y no reflejan todavía el problema.

Para contrarrestar de mejor manera una posible crisis de negocios, en los primeros meses de este año realizamos una reducción de nuestros precios de venta, de manera acorde a cómo han bajado los costos de las materias primas.

Tenemos confianza en que los próximos años van a ser de importantes logros para la empresa, sobre todo, porque estamos creando un patrimonio propio, estamos perfeccionando nuestra gestión empresarial y porque estamos reduciendo nuestros costos operacionales.

Muy atentamente,



Adolfo Holguín Uttermann





