

INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

4 de Abril de 2.018

Muy estimados accionistas:

Presento a Ustedes el siguiente informe sobre las operaciones de la compañía durante el año 2017.

Ventas

- Los ingresos por ventas del año 2.017 fueron de \$ 2'721.143, valor que representa un 7 % más que en el año 2.016.
- Este resultado es satisfactorio dada la situación económica y política que afectó la economía del país.

Rendimientos económicos

- A pesar de lo anterior, la utilidad después de impuestos fue de \$227.563, el que representa un 20 % menos que el del año pasado, que fue de \$282.555, lo cual se muestra en el cuadro anexo.
- Lo anterior se debe a que el costo de fabricación suman \$1'295.570, lo que representa un 14,5 % mayor que el del año pasado. La causa de esto es, por un lado, a que debimos recortar los precios de venta para lograr mantener los negocios, y por otro, a que cambió notablemente la composición de las ventas, aumentando las de la línea industrial, que tiene precios de venta unitarios menores, en relación a las de la línea alimenticia.
- Sin embargo, el patrimonio (Pasivos menos Activos) de la empresa es de \$ 1'030.775, valor que es un 28,6 % mayor que el del año pasado.

- La liquidez económica fue medianamente aceptable a lo largo del año. Fue necesario financiar en parte el capital de operación con un crédito bancario.

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.
- A mediados del año pasado se separó de la empresa el Ing. Xavier Mejía, lo cual afectó de alguna manera la gestión de ventas del sector alimenticio, ya que pudimos conseguir un remplazo recién a inicios de este año, cuando se incorporó la Ing. Andrea Ramirez.
- La actividad productiva fue intensa, sobre todo en el área de productos industriales.
- La actividad administrativa y técnica se mantuvieron para dar satisfacción a las nuevas y numerosas exigencias de los organismos de control del Estado y a los Sistemas de Gestión implementados.

Producción

- Nuestra fabricación por medios propios y a través de contratos de tercerización fue satisfactoria durante el año 2.017.
- 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. La dirección técnica de nuestros procesos de fabricación han sido realizados con mucha eficiencia por parte del Ing. Andrés Garzón y por el personal del Área Técnica.

Implementación de los Sistemas de Gestión.

Los Sistemas de Gestión FSSC 22.000 y URSA fueron mantenidos de manera satisfactoria, logrando cada vez mejores cumplimientos. Creemos que este importante esfuerzo que hemos realizando ha tenido un efecto positivo en nuestros negocios.

Proyecciones

Para el presente año hemos elaborado un presupuesto de ventas de \$2'930.000, el cual representa un incremento del 7 % respecto al del año 2.017, que fue de aproximadamente 2'719.000. Esta proyección algo conservadora es en respuesta a la recesión económica que aún está experimentando nuestro país y a la incertidumbre de conseguir negocios importantes en el área petrolera. Sin embargo, las ventas de estos primeros meses del año han sido buenas y anticipan un buen cumplimiento de las proyecciones. Se nos han abierto excelentes posibilidades de negocios en el sector petrolero. Hemos establecido muy buenos contactos con las principales empresas de servicios en el área de químicos de producción, y hemos logrado calificar varios de nuestros productos, obteniendo ya en estos meses algunos contratos en firme.

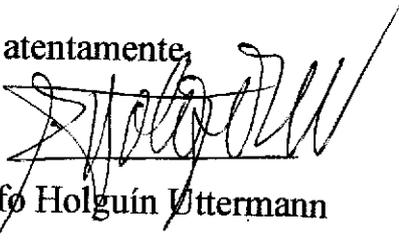
Una dificultad que enfrentamos actualmente es la falta de competitividad de la línea de tensoactivos que fabricamos para el área cosmética y de limpieza. Esto se debe a la elevación de la principal materia prima de la que partimos y que es la de aceites vegetales. Están ingresando productos terminados de Colombia, Uruguay y China a precios muy bajos. Para contrarrestar de mejor manera esta situación hemos tenido que hacer una reducción de nuestros precios de venta, con una merma notable en los márgenes de ganancia, lo cual podemos compensar únicamente incrementando los volúmenes de ventas.

Este año estamos planificando emprender con la construcción de los galpones industriales en los terrenos que poseemos en este complejo industrial. Es posible que ocupemos uno de ellos para producto terminado y materia prima de la línea industrial, y el otro lo arrendaríamos. Hay posibilidad de conseguir en los bancos el financiamiento para ello. Al momento ya hemos realizado los trabajos previos de diseño, topografía

resistencia de suelos en el área de construcción. Nos encontramos haciendo los análisis de costos y de factibilidad comercial de arriendo o venta.

Por otro lado, hemos analizado la posibilidad de adquirir un terreno en un parque industrial de alto impacto, con la finalidad de tener en el futuro una planta propia de fabricación de productos químicos industriales.

Muy atentamente,



Adolfo Holguín Uttermann

