

INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

19 de Marzo de 2.007

Muy estimados accionistas:

La operación de nuestra empresa en el año 2.006 fue muy satisfactoria y se caracterizó por lo que menciono a continuación:

- Las ventas en dólares de la empresa se incrementaron en un 10 % y en kilos en un 4 % respecto al año 2.004.

Con ello se logró un incremento de aproximadamente \$3.000 en la utilidad bruta y de \$ 56.000 en el patrimonio, respecto a la del año anterior, lo cual refleja una mayor consolidación económica de la empresa. La liquidez fue satisfactoria a lo largo del año, pues hemos tenido que recurrir solamente a un financiamiento moderado a través de prestamos bancarios.

- El área alimenticia continuó crecimiento y consolidándose. En el área industrial, las ventas a las empresas petroleras representaron un menor aporte al total de las ventas. Las ventas al sector cosmético disminuyeron, en parte debido a una menor producción por parte de ellos, ocasionado por la creciente introducción de productos importados, y en parte también, a la acción de nuestra competencia que logró captar una parte de nuestro mercado.
- El haber podido incrementar las ventas en relación al año pasado fue consecuencia de lo sembrado en e los años anteriores en el sector alimenticio.
- Continuamos con la labor de una mejor estructuración del departamento de Investigación y Desarrollo y con la implementación de un mejor sistema de aseguramiento de la calidad, lo cual ha dado un mayor soporte a la labor de ventas.

- Los sistemas de fabricación tercerizados operaron satisfactoriamente durante el año 2.006, en especial en lo referente a la fabricación de auxiliares alimenticios, pues la empresa Gati, que es la que nos presta este servicio, ha implementado en buena parte las medidas recomendadas para lograr una buena calificación de acuerdo a las *normas de buenas prácticas de manufactura*. Por otro lado, la producción de productos industriales continúa generándonos inquietudes respecto a la seguridad del servicio y al incremento de las tarifas de fabricación.
- Respecto a las actividades administrativas, la empresa superó totalmente las dificultades de los períodos anteriores. La contabilidad de la empresa está completamente reorganizada y provee la información en forma oportuna y confiable. Por otro lado, se optimizaron varios procedimientos de planificación y control administrativo, haciendo mas eficiente nuestra gestión. Desde el año 2.006 perfeccionamos el calculo y control del presupuesto, el cual al momento está permitiéndonos un adecuado control de las ventas, de los costos y de los gastos.
- Nuestra imagen frente a los clientes ha ido consolidándose cada vez más, lo cual se refleja en los resultados positivos de las auditorias que nos han realizado la más prestigiosas empresas del país, como Nestle, Unilever, La Fabril, etc.

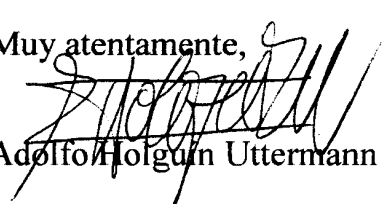
Para el presente año nos hemos propuesto recobrar el crecimiento en ventas que hemos tenido en años anteriores. Para ello debemos desarrollar nuevos productos y nuevas líneas de negocios, buscando siempre un perfeccionamiento en nuestros servicios a los clientes. Continuaremos mejorando el aseguramiento de la calidad y el desarrollo de nuevos productos, el perfeccionamiento de la gestiones administrativas y contables, así como de un adecuado control financiero.

Proyecciones

Para este año 2.006 tenemos en curso los siguientes proyectos:

- Hemos retomado las gestiones de venta con las compañías de servicios petroleros, por los interesantes volúmenes de compras que tienen. Estamos tratando de desarrollar bases para inhibidores de corrosión, a mas de los biocidas que les hemos vendido tradicionalmente.
- En el área alimenticia esperamos que los nuevos productos desarrollados, como un estabilizante para queso fresco, algunos para mayonesa, caramelearía y chocolatería, contribuyan a incrementar nuestras ventas en este año.
- La distribución del Fibr mucil, nuestro primer producto de consumo masivo, la hemos confiado a la empresa Laboratorios Frosher, quien ha colocado ya el producto en varias farmacias de la ciudad y lo ha presentado a cerca de 80 médicos gastroenterólogos y generales.
- Hemos continuado realizando trabajos de asesoría. Actualmente tenemos en ejecución el de Biodiesel y los de productos de consumo para la empresa Epacem.
- Seguimos considerando la opción de adquirir un terreno para construir planta y bodega propios, para así centralizar las diferentes actividades que realiza la empresa.
- Queremos avanzar con los procesos de aseguramiento de la calidad, encaminándonos hacia la implementación de procedimientos que en un futuro cercano nos permita obtener una calificación tipo HCCP, ISO o similares.

Muy atentamente,



Adolfo Holguín Uttermann