

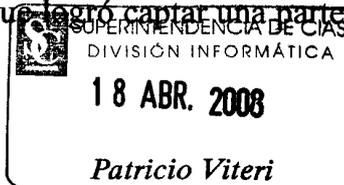
INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

13 de Marzo de 2.008

Muy estimados accionistas:

La operación de nuestra empresa en el año 2.007 fue satisfactoria, dadas las condiciones que se dieron en el país. Ésta se caracterizó por lo que menciono a continuación:

- Las ventas en dólares de la empresa fueron de \$ 937.822,23, lo que representa un 3 % menos que las del año 2.006.
- La utilidad del ejercicio se redujo en mayor porcentaje, de \$92.147 a \$68.938, con un decremento neto de \$ 23.209,46 respecto al año anterior. El patrimonio se redujo de \$ 207.099 a \$ 186.826, lo que representa un valor neto de \$20.273. Las razones para estas pérdidas en los rendimientos de la empresa están la menores ventas, pero, sobre todo, el aumento de costos en relación a las ventas, factor que viene determinado por la competencia.
- 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, llegando a sobrepasar a las ventas del área industrial. En ésta última, las ventas a las empresas petroleras representaron un aporte importante al total de las ventas, sobre todo en la última parte del año. 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 problema de competitividad de costos de nuestros productos del área industrial se ha agravado por el incremento de los costos de la grasas y aceites vegetales, precios que aún no terminan de estabilizarse.
- 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.
- Nuestra fabricación a través de contratos de tercerización fue satisfactoria durante el año 2.007. En lo referente a la fabricación de auxiliares alimenticios, 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, Pronaca, 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

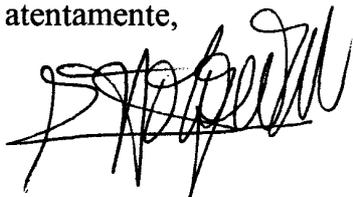
Para este año 2.006 tenemos en curso los siguientes proyectos:

- 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.
- Esperamos que los sostenidos incrementos de costos de materias primas, principalmente de los aceites y grasas se estabilicen, para no perder mercados en el área industrial.
- En el área alimenticia esperamos que los nuevos productos desarrollados para mayonesa, mermeladas y jugos contribuyan a incrementar nuestras ventas en este año.
- La distribución del Fibr mucil, nuestro primer producto de consumo masivo, no ha rendido buenos resultados. La gestión de distribución desarrollada por la empresa Laboratorios Frosher a través de la colocación del producto en varias farmacias de la ciudad y la presentación a cerca de 80 médicos gastroenterólogos y generales no dio los resultados esperados. Estamos en proceso de revisar estas estrategias para continuar con los intentos de comercialización.

-4-

- Seguimos considerando la opción de adquirir un terreno para construir planta y bodega propios, para así centralizar las diferentes actividades que realiza la empresa. Tenemos buenas posibilidades para acceder a un crédito Credipymes de la Corporación Financiera Nacional. Nos detiene solamente la inseguridad en las ventas y el temor de entrar en un período de iliquidez de 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