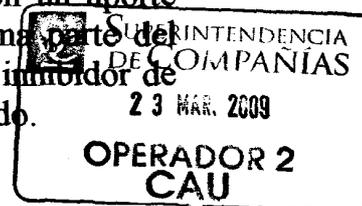

INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

30 de Marzo de 2.009

Muy estimados accionistas:

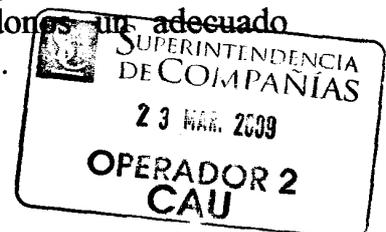
La gestión realizada por nuestra empresa en el año 2.008 fue la mejor de toda su existencia. Las ventas en dólares fueron un 59 % mayores que las del año 2.007, y consecuentemente los resultados económicos fueron mayores, aunque no en el porcentaje del incremento de ventas.

- Las ventas en dólares de la empresa fueron de \$ 1'488.079.
- La utilidad del ejercicio fue de \$93.947,40 la cual en relación al del 2.007 es un 36 % mayor. El patrimonio de la empresa creció un 15%, con un valor neto de \$214.032,44. La razón para este resultado exitoso fue principalmente el crecimiento en ventas a las compañías petroleras, pero también a las de los otros sectores.
- La liquidez fue satisfactoria a lo largo de la primera mitad del año, pues se pudo operar con un financiamiento moderado a través de los bancos. Al final del año, a causa del incremento en ventas, la liquidez de la empresa disminuyó grandemente, problema en el cual nos encontramos hasta el momento. La difícil situación financiera del país ha complicado aún más la situación, de tal manera que, con la finalidad de mantener los negocios, se ha tenido que ofrecer una garantía hipotecaria personal al Produbanco para obtener un préstamo para capital de operación
- El área alimenticia continuó crecimiento y consolidándose, llegando a sobrepasar a las ventas del área industrial, incluyendo productos petroleros. En ésta última línea, las ventas representaron un aporte importante al total de las ventas, sobre todo en la última parte del año, en la que se consolidó con Di-chem la venta de un inductor de corrosión. Las ventas al sector cosmético se han recuperado.



-2-

- El problema de costos de nuestros productos, principalmente del área industrial, se vio agravado por el incremento de los precios de las materias primas, sobre todo de los aceites vegetales, a causa del incremento del precio del petróleo. Sin embargo, a fines de año, estos retrocedieron un buen porcentaje, pero sin regresar a los originales. Los clientes por otro lado, difícilmente aceptan incrementos de precios, por lo que hemos tenido que sacrificar los márgenes de utilidad para la empresa. Esto se ha compensado en cierta medida con el incremento del volumen de ventas.
- 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 2.008. 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. Igualmente, nuestra producción de productos industriales en la planta Requimec ha sido motivo de una optimización en cuanto a medidas de seguridad y de aspectos ambientales, los cuales han exigido de nosotros un mayor labor administrativa.
- Respecto a las actividades administrativas, la empresa ha alcanzado un mayor grado de sistematización y estandarización de procedimientos. La contabilidad de la empresa está completamente organizada 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 presupuesto anual de la empresa, el cual al momento está permitiéndonos un adecuado control de las ventas, de los costos y de los gastos.

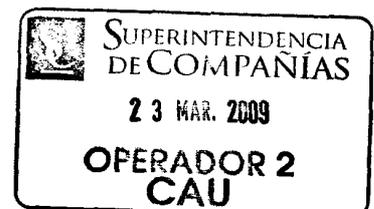


- Nuestra imagen frente a los clientes ha ido consolidándose cada vez más, lo cual se refleja en los resultados positivos en ventas.

Proyecciones

Para el presente año nos hemos propuesto mantener el nivel actual de ventas, perfeccionamiento nuestros servicios a los clientes. Continuaremos mejorando el aseguramiento de la calidad y el desarrollo de nuevos productos. Para este año 2.009 tenemos en curso los siguientes proyectos:

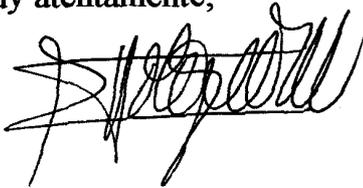
- Tratar de ampliar las ventas a las compañías de servicios petroleros, tanto con los productos que disponemos actualmente como con nuevos desarrollos.
- Tratar de aprovechar la oportunidad que han concedido los aranceles proteccionistas para ciertos productos de elaboración nacional, como cosméticos, alimentos, textiles y cueros. Hay posibilidades que la producción en estos sectores se reactive, demandando mas insumos de nuestra especialidad.
- En el área alimenticia esperamos que los nuevos productos desarrollados para jugos, pulpas de frutas, mayonesa y otros contribuyan a incrementar nuestras ventas en este año.
- La distribución del Fibr mucil, nuestro primer producto de consumo masivo, se han estancado, debido a que estamos tramitando un registro sanitario específico, con el cual esperamos poder relanzar un campaña de ventas.



-4-

- Nuestro proyecto de compra de terreno y construcción de oficinas y planta propia fue presentado a la CFN, con una aceptación en primera instancia. Al momento el mismo está en suspenso, esperando solucionemos el problema de financiamiento de la alícuota de inversión que le corresponde a nuestra empresa. Esperamos que cuando normalicemos nuestra operación crediticia con el Produbanco, podamos reactivar el proyecto.

Muy atentamente,



Adolfo Holguín Uttermann
GERENTE

