

MEMORIAS PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPANIA NATURALITE S.A.

Señores Accionistas:

1. La actividad principal de la compañía, ha sido la representación, embasado y distribución de productos orgánicos para la fertilización y control de plagas en la agricultura. No se logro que las ventas incrementaran durante el año 2008, como se esperaba, aunque se trato de hacerlo a través de una de una empresa local que se desempeña en la actividad.
 - Los problemas encontrados en los años anteriores desde el inicio de esta línea de negocios, son: el desconocimiento de este sistema de producción, el cobro de la cartera vencida, la presencia en los sitios de producción en todo el país, la posibilidad de llegar al personal técnico de los compradores, encontrar las puertas abiertas con los propietarios de las fincas, tener la credibilidad de parte los clientes, etc.
 - A dichos problemas se los trato de solucionar estableciendo una relación de venta muy cercana con la compañía Agripac, de conocida trayectoria en todo el país, de solvencia y credibilidad establecida durante muchos años, y sobre todo su conocimiento y la selección de la cartera, el personal en ventas y el asesoramiento.
 - Nuestra experiencia fue inicialmente muy positiva y con mucho entusiasmo se le dio todo el respaldo técnico y físico para el desarrollo de esta nueva gestión de ventas.
 - En ningún momento le falto producto o atención a sus ejecutivos, técnicos, promotores, y vendedores. Lamentablemente el año pasado se empezó a sentir la falta de inversión de parte de muchos agricultores, la necesidad de subsistir en vez de innovar y por consiguiente las ventas que habían crecido en el año 2007 empezaron a bajar. Lo mismo ocurrió en las ventas de la sierra y además para septiembre del 2008 ya se empezaron a sentir los efectos de la crisis bancaria y la recesión en los mercados en que se venden los productos agrícolas, que nuestros clientes venden localmente y en el exterior.
 - Todo esto contribuyo a la desaceleración de las ventas y los ingresos, lo que nos obligo a reducir los gastos de publicidad, e



inversión en investigación y personal, para la aplicación de otros productos nuevos.

- Sin embargo la compañía y su personal administrativo han tratado de introducir otros productos agrícolas y otras representaciones, para tratar de mantener la compañía, mientras dura la crisis local y la crisis mundial.
2. Las otras actividades de la compañía, como el comercio y coproducción de productos primarios como la harina de pescado, la cascarilla de cacao, el tamo de café y la comercialización de cacao, café y otros productos, resultaron muy costosos, sujetos a los frecuentes robos, ala impunidad de ciertos compradores, y la falta de seriedad de otros y a una competencia desleal, en la que se veían afectados los intereses de la compañía.
 3. El alquiler de propiedades, para producir, comercializar y lograr ampliar el círculo del negocio, resulto funesto en el 2007 y poco rentables en el 2008. Esto nos llevo a renegociar los términos de los contratos, para que nos permita liberarnos en el momento apropiado este año 2009.
 4. Para efectos de financiar liquides y gastos corrientes de la compañía, se decidió vender ciertos activos, que podrían ser vendibles, aunque a precios ridículamente baratos. En relación a esto se está negociando para la venta de un terreno, que la compañía adquirió para sembrar Teca, lo cual ha resultado contraproducente en el sentido que nos vemos abocados a pagar impuestos sobre propiedades, que se encuentran en proceso de crecimiento y por los últimos quince años no nos ha generado un solo centavo de ingreso.

Con lo aquí mencionado, cumplimos con informar a ustedes señores accionistas y agradecerles por la confianza depositada.

Atentamente,


Ing. Gilberto Escobar Mejia,
Presidente

