

Carta de la Presidencia Ejecutiva

Señoras y señores accionistas:

El 2017 ha sido un año retador, nuestros esfuerzos se concentraron en recuperar la participación de mercado de nuestros productos elaborados, consolidar y desarrollar la cobertura bajo el modelo con el cual operamos, ejecutar programas de eficiencias y ahorros operativos, así como diseñar y fortalecer nuestra cultura organizacional con la finalidad de maximizar los resultados y generar riqueza para el accionista.

Las categorías de productos elaborados (aceites, jabones, mantecas, quitamanchas), tuvieron un incremento promedio mensual en ventas de USD 700mil representando un +12% respecto al año 2016. El segundo semestre del 2017 fue superior en +16% respecto al mismo período del 2016 y superó al primer semestre del 2017 en +8%, estas variaciones positivas son resultado de las estrategias implementadas vía Innovación, siendo importante señalar además que estas categorías también fueron objeto de eficiencias de costos y gastos.

Con el modelo comercial se logró reclutar a más de un centenar de clientes para el negocio B2B, mientras que el canal moderno (auto-servicios) creció +11%, frenando la caída que veníamos experimentando durante los últimos tres años, y finalmente, en el canal tradicional tuvimos muchas oportunidades de implementar cambios y mejoras con un nuevo RTM (ruta al mercado) y con nuevos perfiles para nuestros distribuidores. Todas estas mejoras sembradas en el año 2017 nos permitirán recibir el 2018 con una ejecución acorde a nuestros objetivos de crecimiento acelerado.

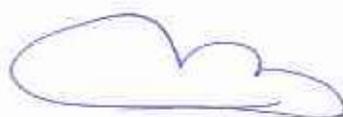
En el mes de junio hicimos el lanzamiento de la cultura organizacional "Ideales", inspirando al personal a alcanzar los objetivos corporativos a través de cuatro comportamientos claves, desplegados en base a una comunicación asertiva que genere el desarrollo de sus capacidades.

Trabajamos un ejercicio de PLAN DE NEGOCIOS a 5 años plasmando las estrategias para maximizar los resultados y generar el flujo de caja a las operaciones de la compañía y que las mismas permitan el mejoramiento de los indicadores de apalancamiento. Este plan de negocios nos permitió obtener la calificación de riesgo "AA" (doble A) emitida por Class International Rating, la cual es otorgada a emisores y garantes que tienen muy buena capacidad de pago de capital e intereses, por lo que fue aprobada la emisión de obligaciones por un monto de

USD 16.000.000,00 permitiéndonos así consolidar nuestros objetivos de re perfilar la deuda financiera y mejorar la relación comercial con nuestros principales proveedores.

Las acciones descritas se tradujeron en un crecimiento del 94 % de utilidad operativa respecto a la obtenida en el año 2016 situación que nos pone en posiciones aceptables para el sistema financiero nacional. Obtuvimos una ganancia neta de USD 142 mil, revertiendo la pérdida del año 2106 y superando las expectativas del plan anual en USD 622 mil, la que explicaremos de manera detallada más adelante en el presente informe. No obstante, si bien el resultado fue revertido, una situación que continúa siendo crucial para la compañía es el estrés que presenta en su flujo de caja. Estrategias para revertir esta situación ya han sido planteadas y aprobadas por el directorio y se encuentran en su fase de ejecución.

Finalmente agradezco a los accionistas, directores, ejecutivos, clientes, proveedores y colaboradores por todo el apoyo y la confianza que brindaron a la ejecución de nuestro plan de crecimiento y desarrollo sostenido durante el año 2017.



Mauro Barbagallo
Presidente Ejecutivo

