

**INFORME DE GESTION DE LA JUNTA DIRECTIVA Y DEL
REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASAMBLEA DE
ACCIONISTAS AÑO 2007**

A los señores accionistas:

Someto a la consideración de ustedes, señores accionistas, el resultado de la evolución del negocio de Grinnell S.A durante el año 2007:

ASPECTOS FINANCIEROS

Durante el 2007 nuestros principales indicadores fueron los siguientes:

Tuvimos unos ingresos operacionales superiores en un 22% al año anterior debido a la apertura de nuevos centros comerciales, así como la contratación de 2 vendedores adicionales. Así mismo la utilidad bruta mostró mejores resultados que en el año anterior y mostró un crecimiento aún mayor al de los ingresos.

Los gastos operacionales administrativos y de ventas presentan durante el año 2007 una reducción considerable. En el año 2006 correspondían al 31% sobre los ingresos operacionales y en el 2007 corresponden al 24%.

Un gasto de provisión de incobrables más controlado, de años anteriores estamos cubiertos en términos de reserva de cartera, menor.

ASPECTOS JURÍDICOS

En la actualidad, la Sociedad no presenta en el 2007 ninguna contingencia en su contra por litigios o reclamaciones pendientes y que puedan afectar a la Sociedad económicamente.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En lo relacionado con el personal, al 31 de diciembre de 2007 la Compañía cuenta con 12 funcionarios discriminados de la siguiente manera: 3 empleados en Administración y Finanzas, 3 personas en Ventas ,4 en el Departamento Técnico, 1 en logística, y 1 nuevo Gerente General/Representante legal.

Se terminó al 100% el proceso de reestructuración administrativo de la Compañía, contratando un Gerente General local para mejor control de la operación. Anteriormente el Gerente General estaba en Colombia.

Se efectuaron en el 2007 auditorías y revisiones enviadas por el Corporativo de Tyco con el fin de verificar al adecuado cumplimiento de las políticas y el control interno. Se implementaron nuevos procedimientos y se cambio de sistema ERP, lo cual nos ha permitido cumplir con los estrictos controles que tiene la Corporación. El módulo de procedimientos de nuestro sistema Baan (DEM) nos permite tener controles de acceso por usuario y los procesos para cada función debidamente diagramados y diseñados.

OPERACIONES CON SOCIOS Y ADMINISTRADORES:

Durante el 2007 se realizaron compras a Sensormatic Electronics Corporation, el cual es nuestro socio principal, por el valor de \$729,850 dolares. No se efectuaron más operaciones con otros socios o administradores.

PROYECCIONES

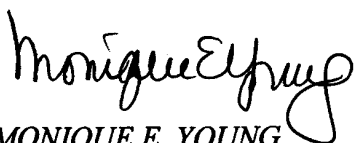
Basados en entorno esperado para el 2008 podemos anticipar un incremento en las ventas del 25% versus 2007. Continúan algunas aperturas de centros comerciales lo cual contribuirá al logro final de resultados.

La Compañía está trabajando arduamente en el tema de la diferenciación con la competencia centrando ésta en la innovación y el servicio. Se van efectuar inversiones en estos dos temas con el fin de crear base para el futuro. La competencia cada vez más agresiva en

precio nos hace mirar hacia la empresa del mañana y en estos dos factores está la clave de la diferenciación.

Se proyecta un cambio de estrategia en el negocio de prevención de pérdidas. Estamos desarrollando proyectos para convertirnos en integradores de soluciones para los clientes, encaminados a la protección en la cadena de suministro.

A nuestros clientes, empleados y a las entidades financieras agradecemos su sincera colaboración y el apoyo que han brindado a nuestra gestión.



MONIQUE E. YOUNG
Representante Legal