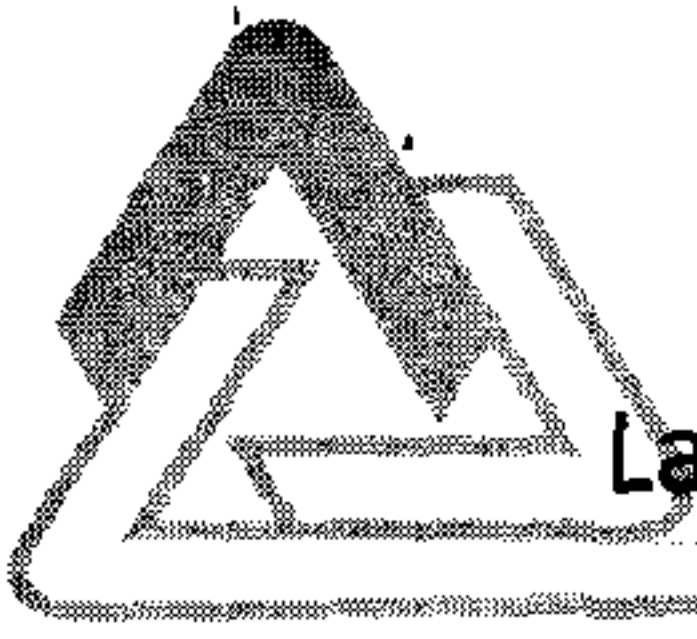




La Concordia, 18 de abril de 2009

SILVERCORP S.A.

Señores

ACCIONISTA DE SILVERCORP S.A.

Guayaquil

De mis consideraciones:

El Ejercicio que finalizó en 2.008 tuvo un cliente único quien compró toda nuestra producción, hasta el 31 de diciembre del mismo año. Finiquitamos el convenio contractual por cuanto firmamos otro contrato con la firma Europea BALSA-COMPOSITES SAS, a partir de enero 2009, con mejores precios e incremento de la producción. Sin embargo de todo esto, la crisis no dejó de afectarnos, especialmente en la liquidez, pues todas las instituciones financieras entraron en un compás de espera que trastocó nuestros planes de un préstamo, ya acordado con el Banco Internacional, para capital de trabajo.

La compra de la planta que arrendamos durante un año, consolidó los planes de expansión y permitió hacer negocios con el Viejo Mundo. El contrato habla de vender toda nuestra producción actual con acuerdos puntuales para expandirnos hasta por el doble de nuestra actual capacidad, lo que significa un gran desafío en conseguir proveedores de boyales o aserradores que nos proporcionen materia prima lista para el secado. El reto es el efectivo ya que la compra de madera de balsa es de contado y por ahora, hasta bien entrado 2009, los bancos estarán renuentes a sobregiros contratados.

Sin embargo, nuestras posibilidades de generar utilidades están intactas, pues la empresa que hizo el convenio confirmó sus inversiones desde el tercer trimestre del 2.008 por un lapso de tres años.

La parte administrativa, contable, el control interno y el afianzamiento crediticio así como las relaciones con proveedores de toda índole está viento en popa y se consolidará definitivamente este primer semestre.

Muy agradecida por su confianza en mi gestión del primer año de vida de la institución y esperando que los logros sean mejores este 2009, quedo

Atentamente,

x 
Sandra E. López Guevara.
GERENTE GENERAL

