



Gabro S.A.

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO FISCAL 2007**

Quito, Marzo 21 del 2008

Señores Accionistas:

Por medio de la presente me es grato presentar a ustedes, en mi nombre y en nombre del señor presidente de la empresa nuestro informe anual correspondiente a los resultados de la empresa Gabro S.A. en el ejercicio fiscal 2007.

ESTRATEGIA Y ENTORNO COMERCIAL

Como es de su conocimiento la estrategia de la empresa se enfocó en el mercado de la construcción con negociaciones directas con los grandes promotores de proyectos inmobiliarios. Hemos conseguido la calificación A por parte de Lógica como proveedor de Mutualista Pichincha, somos los proveedores exclusivos de Uribe y Schwarzkopf en lo que es revestimientos, luego de varios meses de negociación. En los primeros meses de este año ya estamos realizando las primeras entregas. De la misma manera integramos a nuestra cartera de clientes a la constructora Romero y Pazmiño. Los resultados de estas gestiones se verán durante el 2008.

El mercado se ha seguido manteniendo muy competitivo. Los precios del producto colombiano y brasileño han seguido subiendo por la devaluación del dólar respecto a esas monedas. Si bien es cierto que la estrategia de manejarnos en el mercado de la construcción está dando sus frutos, es importante que durante este año empecemos a competir por producto diferenciado ya que se prevén nuevos incrementos. En las líneas de Eurocerámica nos vamos a manejar con los nuevos tamaños grandes y rectangulares y texturas metalizadas, óxidos y colores planos puros. En Itagres vamos a quedarnos con los productos tipo porcelánico para poder mantenernos competitivos.

Durante el 2007 se consiguió la distribución de Alfa, que también rendirá sus frutos durante el 2008. Además hemos aumentado la distribución de cerámica Italia Y Corona a través de compras locales que evitan mantener inventarios y su consiguiente financiamiento. Por otro lado a partir del 2008 vamos a incursionar en las líneas de pisos de mármol peruano y mesones precortados a

AV. DE LOS SHYRIS N43-69 Y TOMAS DE BERLANGA – (02) 2458338 - QUITO

La Colina 202 y San Ignacio • Telf.: + 593 2 323 8289 / 323 7847
Fax: + 593 2 323 8691 • Email: gerencia@gabro.com.ec • Quito - Ecuador

importar desde China. Nuestros clientes nos están pidiendo estos productos y vemos gran viabilidad en estas nuevas líneas de negocio.

Se procedió a acogernos a la cláusula de incumplimiento de la oficina de Officenter, pero todavía no nos han devuelto el dinero invertido como anticipo. Básicamente los promotores entregaron la declaratoria de propiedad horizontal inscrita con 4 meses de retraso, y los bancos habían cambiado sus políticas de financiamiento para ese tipo de activos para empresas, reduciendo el plazo de 7 a 2 años, lo que impedía que podamos pagar con comodidad las cuotas de acuerdo a nuestro flujo.

Durante este año, también se formalizó el proceso de aumento de calidad. Lamentablemente aunque el trámite estuvo listo con la debida anticipación, la resolución se emitió los primeros días de enero.

ANALISIS DE RESULTADOS

A continuación presentamos un cuadro con el analisis comparativo de la evolución de ventas en los años 2006 y 2007.

VALORES TOTALES

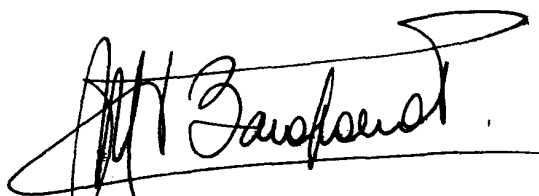
	UNID/MT.	COSTO	COSTO PROMEDIO	VENTA	PRECIO PROMEDIO	UTILIDAD BRUTA	% COSTO	% VENTA
2004	24.282,35	102.121,30	4,21	164.091,58	6,76	61.970,28	60,68%	37,77%
2005	57.788,45	248.995,72	4,31	361.477,91	6,26	112.482,19	45,17%	31,12%
2006	80.788,60	374.668,92	4,63	536.461,66	6,64	161.792,74	43,18%	30,15%
2007	76.106,25	352.665,60	4,63	506.376,37	6,65	153.720,77	43,59%	30,36%
VAR.	-4.682,35	-22.003,32	0,00	-30.085,29	0,01	-8.071,97	0,41%	0,21%
%	-5,80%	-5,87%	0,00%	-5,61%	0,00%	-4,99%	0,95%	0,70%

Como se puede ver, aunque las ventas disminuyeron un 5,61% respecto al período anterior, la utilidad bruta disminuyo 0,62% lo que implica que se ha aumentado el margen ligeramente.

El estado de Pérdidas y Ganancias refleja un resultado equivalente a una utilidad antes de impuestos del 15% sobre el capital pagado. Se han reducido mucho los gastos, de acuerdo a lo previsto pero debido a la ausencia de la gerente general los primeros meses del año por el nacimiento de su hijo, los ingresos no crecieron de acuerdo a lo esperado. Tenemos gran confianza en que el 2008 la empresa finalmente podrá consolidar su estrategia

Con estas apreciaciones finales, ponemos a su consideración estimados accionistas el presente informe sobre nuestra gestión durante el período fiscal 2007.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Concepcion Barahona Paez', written over a horizontal line.

CONCEPCION BARAHONA PAEZ
Gerente General