

madelsa

1954

INFORME DE GERENTE

Señores accionistas en cumplimiento con las disposiciones legales y estatutarias presento este informe sobre la marcha de la compañía durante el año 2006, el que someto a su consideración.

SITUACION DE LA INDUSTRIA

Como es de conocimiento general, el año 2006 fue año de elecciones presidenciales en el país, motivo por el cual, la gente prefiere posponer decisiones sobre inversiones de cualquier tipo.

Debido a esta inseguridad política que vivió el país el año 2006, las inversiones en el campo de la construcción de viviendas se vieron disminuidas. Siendo el mercado de Madelsa el de los muebles de la construcción, esta disminución en la inversión y compras de inmuebles, nos afecto directamente.

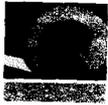
Este año, han seguido las empresas de muebles de oficina ingresando al mercado de muebles para la construcción, como el caso de las empresas ATU y EQ, lo que ha hecho que la competencia sea aun más dura.

Nuestra empresa tiene un nicho de mercado que se basa en muebles de alta calidad terminados en madera. Las leyes de explotación de madera cada año se han vuelto más estrictas, por lo cual este mercado se ha reducido substancialmente.

Las nuevas tendencias de diseño también han influenciado en el mercado de muebles para la construcción. Con los nuevos diseños de líneas rectas y modernas, la utilización de melamínicos y aglomerados contrachapados es la norma en la fabricación de muebles para la construcción.

Naciones Unidas 234
Telfs.: 2450 712 - 721

Cumbayá vía Interoceánica km.
10 1/2, frente a la entrada de
San Patricio.
Telfs.: 2895 952 - 2891 447
Fax: 2891 446



madelsa

ASPECTOS TECNICOS

Con los cambios en diseños y materiales utilizados para la fabricación de muebles para la construcción, Madelsa ha tenido que adaptar sus maquinas y procesos de producción.

En el año 2006, se concreto la adquisición de una nueva maquina laminadora, la cual nos ha facilitado en la colocación de cantos y laminas en nuestros productos. Además esta maquina vino equipada con un dispositivo para rectificar cualquier falla que se halla producido en los procesos anteriores, dando como resultado un mejoramiento en la calidad de nuestros productos, así como un recorte en el tiempo de producción.

También se hicieron inversiones en el mejoramiento del sistema de absorción de pelusas y residuos. También se reubicó la maquinaria para poder dar mayor fluidez a los procesos productivos.

En la parte de lacado se termino de hacer las instalaciones de aire comprimido y ventilación de las cámaras de lacado y secado.

ADMINISTRACION Y VENTAS

Las ventas totales del año 2006 fueron de \$248,477.02 y los gastos de la empresa fueron 246,210.32. A pesar que las ventas de la empresa fueron mayores a las de los años anteriores, la ganancia fue mínima, ya que se gastaron muchos recursos en adecuaciones y promocionar la empresa con campañas de marketing.

En el año 2006 se creo un departamento de Ventas y marketing. El propósito de la creación de este departamento fue dar a conocer mejor nuestra empresa ya que con la cantidad de nuevas empresas, teníamos que recordar a nuestros clientes y futuros clientes de nuestro nombre y prestigio.

Naciones Unidas 234
Telfs.: 2450 712 - 721

Cumbayá vía Interoceánica km.
10 1/2, frente a la entrada de
San Patricio.
Telfs.: 2895 952 - 2891 447
Fax: 2891 446



madelsa

Hasta el año 2005 nuestras ventas se realizan en el 95% a un solo cliente. Esta distribución de ventas nos ponía en una posición precaria a la empresa ya que si nuestro mayor cliente decidía comprar en otra parte los productos, nuestro mercado se hubiese reducido a casi cero.

Con la creación de del departamento de de marketing y ventas nuestra distribución de clientes cambio de 95% un cliente a 65% el mayor cliente y 35% clientes varios.

Para poder conseguir esto se debió invertir en la adecuación de un Showroom y campañas publicitarias.

PROYECCION

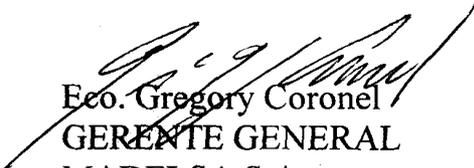
En el año 2007 se espera poder hacer nuevas inversiones en la compra de maquinaria y adecuaciones de las existentes, para que de esta manera la empresa sea competitiva y mantenga y mejore su posición en el mercado.

Se espera poder hacer un nuevo Showroom en Quito para de esta manera poder acceder mejor a posibles clientes en esta área.

Otro aspecto que se planifica mejorar es el de diseño y cotizaciones con la compra de programas adecuados para estas funciones.

Con todo lo expresado arriba, somos optimistas que en el año 2007 la empresa tendrá un buen desempeño.

Esperando siempre su invaluable apoyo, y entregando de mi parte el mejor esfuerzo, pongo a su consideración este informe anual.


Eco. Gregory Coronel
GERENTE GENERAL
MADELSA S.A.

Naciones Unidas 234
Telfs.: 2450 712 - 721

Cumbayá vía Interoceánica km.
10 1/2, frente a la entrada de
San Patricio.
Telfs.: 2895 952 - 2891 447
Fax: 2891 446