

MADERVAS S.A.
INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.007

Ambato, Marzo de 2008

Señores
Accionistas de Madervas Sociedad Anónima
Presente

De mi consideración:

Para cumplir con lo que disponen los estatutos de la compañía y las regulaciones vigentes en el Ecuador, me permito poner a consideración de ustedes señores accionistas, mi informe de labores correspondiente al período Enero – Diciembre 2.007.

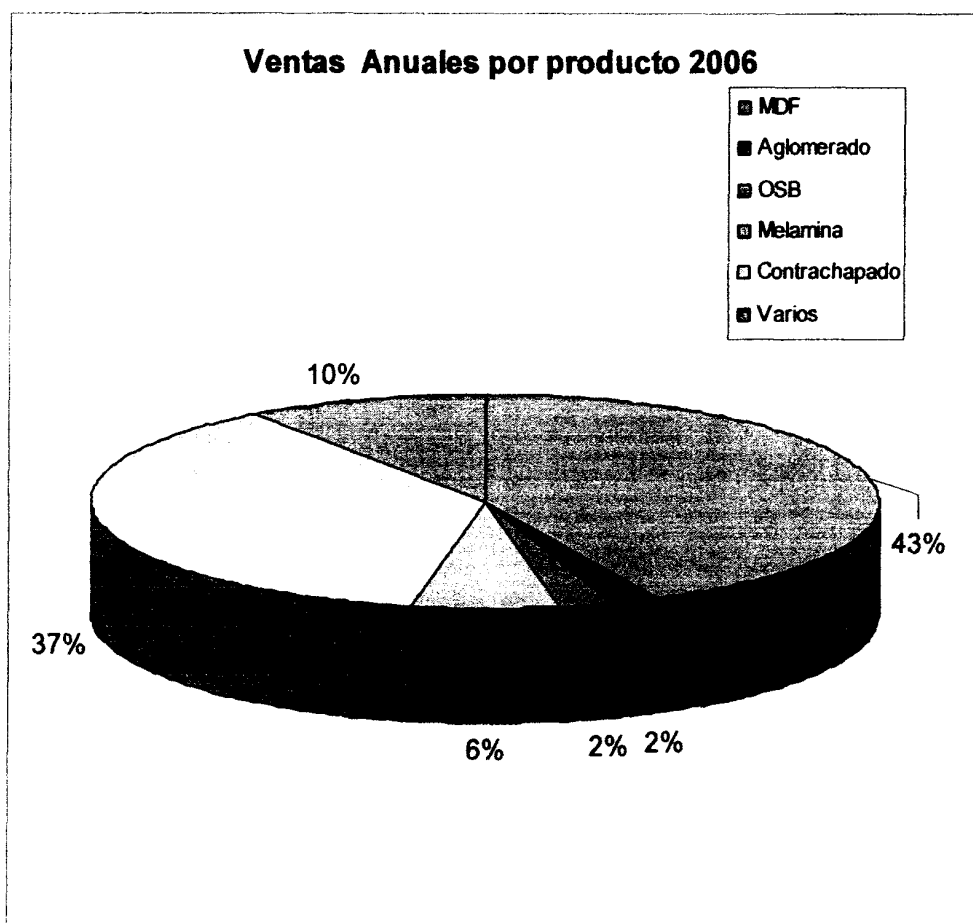
Iniciamos el año 2007 con la posesión del Ec. Rafael Correa como nuevo Presidente Constitucional del Ecuador, luego de haber alcanzado un amplio respaldo popular en las urnas, basado en el ofrecimiento de un cambio profundo a las estructuras del país.

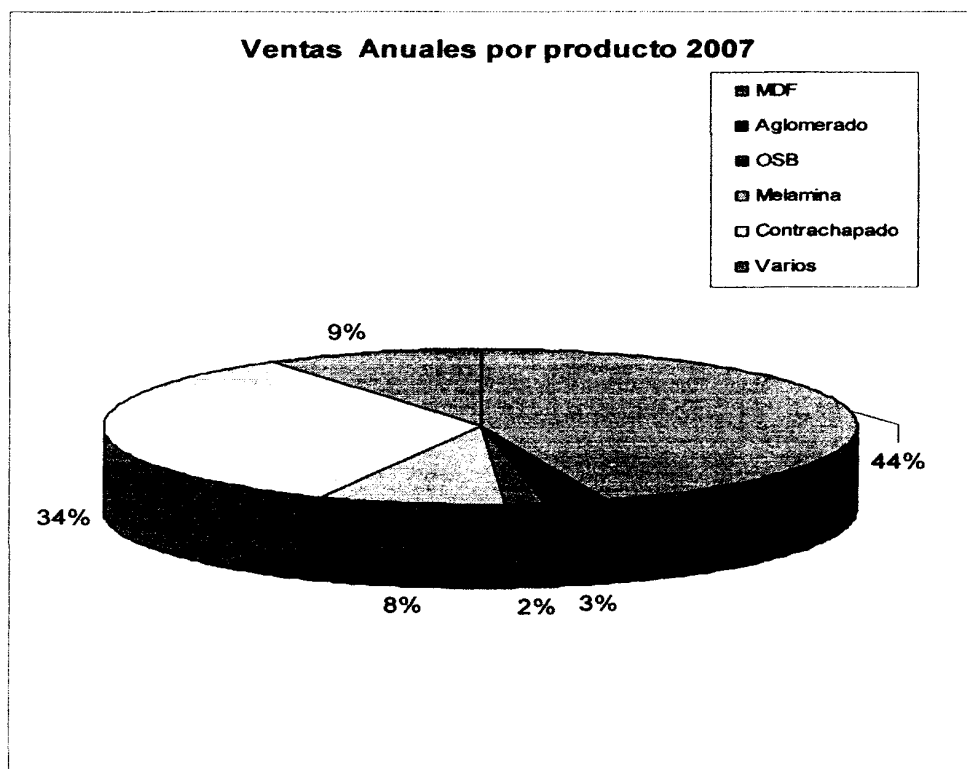
El 2007 fue un año electoral en el que el Presidente logró consolidar todos sus objetivos políticos, siendo los principales: Destituyó a un número importante de diputados y luego cesó al Congreso Nacional; Ganó la Consulta Popular para la convocatoria a la Asamblea Constituyente y luego logró una mayoría abrumadora en esta instancia política; Controla la mayoría por no decir todos los entes de control del Estado, entre otros logros políticos.

Esperemos que el actual Gobierno, y los grupos mayoritarios de la Asamblea actúen con sensatez y cumplan los anhelos del pueblo ecuatoriano al elaborar una Constitución que cree las condiciones necesarias para contar con un país estable, confiable, progresista que garantice un mejor nivel de vida para sus habitantes en un ambiente que promueva la inversión, el trabajo y el desarrollo.

Dentro de este contexto político las actividades comerciales hemos podido realizarlas sin mayores inconvenientes, Es así que el desempeño de la empresa ha sido totalmente normal.

Las ventas de la empresa durante el año llegaron a US\$ 1'558.967 mientras que el año pasado fueron de US\$ 1'366.910 lo que representa un crecimiento del 14% dentro de lo que la melamina y el aglomerado son las que más crecen, mientras que el MDF y el contrachapado mantienen su participación, tal como se puede observar en los gráficos siguientes:





	2006	2007	Crecimiento
MDF	582,901	693,638	19%
Aglomerado	27,549	42,591	55%
OSB	30,869	28,001	-9%
Melamina	82,491	123,390	50%
Contrachapado	507,670	524,697	3%
Varios	135,430	146,649	8%
	1,366,910	1,558,967	14%

El crecimiento importante de aglomerado y melamina se debe a que durante el año se implemento el servicio de pegado de tapacanto, el mismo que esta enfocado a aquellos clientes que fabrican muebles con este tipo de tableros, lo cual demuestra que la inversión vía leasing realizada en la máquina por un monto aproximado de 25.000 se ha justificado plenamente. Además debemos considerar que en el rubro venta de servicios se ha facturado US\$ 16.974 el mismo que parcialmente se debe al servicio prestado por la máquina enchapadora de cantos.

Con este volumen de negocios, se ha logrado conseguir una utilidad antes de impuestos y participaciones de US\$ 92.916,57 mientras que la del año anterior fue de

US\$40.330, el que representa un incremento del 130%, lo cual demuestra que con los niveles de venta alcanzados el negocio empieza a tener resultados satisfactorios. Partiendo de esta utilidad y luego de realizar la conciliación tributaria conforme manda la ley, se obtiene una utilidad líquida a disposición de accionistas de US\$ 52.627,83 monto que esta administración sugiere se distribuya entre los señores accionistas como retribución a todo el apoyo que han brindado durante los cuatro primeros años de operación del negocio en los que los resultados no habían permitido realizar ningún reparto.

En cuanto a la cartera, debo informar que el período promedio de crédito ha pasado de 50 días en el 2006 a 41 días en el 2007, cifra que muestra un decrecimiento importante, ya que a inicios de año esta Gerencia tomo la decisión de reducir el plazo de crédito como una medida para reducir el riesgo de la cartera. Además con esta medida se logró recuperar más rápido el capital y de esta forma poder acceder a un importante descuento que ofrece Masisa, nuestro principal proveedor, por pagos de contado. Este descuento adicional es cercano al 7% lo cual nos ha permitido mejorar nuestro margen de comercialización y por tanto incrementar el resultado final conforme se comentó anteriormente.

En cuanto a la calidad de la cartera, debo informar que mantenemos algunos de los problemas por créditos otorgados al inicio de la operación del negocio, sin embargo, la misma no ha sufrido ningún deterioro adicional de importancia.

Desco hacer referencia a un párrafo del informe de Gerencia del 2006 que decía: "Dentro de los objetivos planteados para el 2007 está la disminución del volumen de cartera ya que la relación de utilidad final versus el riesgo de las cuentas por cobrar a clientes es demasiado alta. Así mismo este año deberá ser el que se consiga un crecimiento importante en ventas de tal manera que el resultado de las operaciones permita conseguir una rentabilidad adecuada para los señores accionistas, aspecto que hasta el momento no ha sido muy halagador". Como podrán concluir del actual informe estos objetivos se cumplieron durante el 2007.

Deseo informar que la empresa ha cumplido desde su creación con todas sus obligaciones legales, laborales, tributarias y regulaciones vigentes en la legislación ecuatoriana.

Por último deseo agradecer a todos ustedes señores accionistas por el apoyo y la confianza brindada, esperando que el 2008 podamos seguir creciendo para así conseguir los resultados esperados por todos ustedes.

Atentamente


SANTIAGO VASCONEZ CALLEJAS
GERENTE GENERAL



30 ABR 2008