

**INFORME A LOS ACCIONISTAS DE MADESA, MAQUINARIAS DEL ECUADOR S.A.,
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 1997**

Señores Accionistas:

El año que examinamos fue sin duda un año muy difícil en la vida del Ecuador, pues más allá de toda la incertidumbre, los enfrentamientos, la tensión, y las crisis sucesivas que veníamos acarreando desde la guerra del Cenepa, en 1997 nos toca vivir un episodio muy singular de un nuevo cambio de gobierno que no estaba previsto. El impacto negativo que esto tuvo en la vida del país fue muy grande, tanto por lo inesperado de la situación, como por la forma misma que tomaron los eventos políticos, con un gobierno interino demasiado largo, sin definiciones claras en el manejo económico y con un desproporcionado tinte político.

Adicionalmente a esto el país, y de manera particular la costa, ha tenido que soportar el duro embate del fenómeno de "El Niño", que ha destruido toda la infraestructura vial, y parte de la agrícola en las zonas afectadas, cuando, por otro lado la economía ecuatoriana se ve cada vez más golpeada por una de las caídas más drásticas en los precios del petróleo, un índice de inflación del orden del 31%, vs. 25.6% del año pasado, y déficit fiscal del 2% del PIB, colocándole al Ecuador entre uno de los países de menores ingresos del mundo.

Estos y otros factores internos afectaron gravemente el desarrollo del país, y la tan ansiada recuperación económica de nuestra empresa pues, frente a un sector público en crisis y un aparato productivo golpeado, las posibilidades de venta de maquinaria se vieron severamente reducidas. Pese a no haber podido cumplir con nuestro presupuesto de ventas US\$6.461.667, la empresa obtiene una discreta utilidad, para lograrla la administración continuó con su política de austeridad y prudencia. Los siguientes son los hechos y logros más significativos del año en la vida de la compañía:

VENTAS

Detalles	Presupuesto	Real	Porc. Vtas	Variación	Porcent.
Año 1.996					
Maquinaria Komatsu	1.260.000	1.102.615		(157.385)	-12,49%
Repuestos Komatsu	400.000	565.459		165.459	41,36%
 Suman	 1.660.000	 1.668.074	 48,02%	 8.074	 0,49%
 Vehículos Nissan	 1.709.200	 1.454.285	 (254.915)	 91.036	 -14,91%
Repuestos Nissan	114.573	205.609			79,46%
 Suman	 1.823.773	 1.659.894	 47,78%	 (163.879)	 -8,99%
 Servicio del Taller	 75.150	 145.807	 4,20%	 70.657	 94,02%
 Total ventas	 3.558.923	 3.473.775	 100,00%	 (85.148)	 -2,39%
 Año 1.997					
Maquinaria Komatsu	3.152.000	2.863.417		(288.583)	-9,16%
Repuestos Komatsu	650.000	640.171		(9.829)	-1,51%
 Suman	 3.802.000	 3.503.588	 77,17%	 (298.412)	 -7,85%
 Vehículos Nissan	 2.403.000	 698.121	 (1.704.879)	 (34.774)	 -70,95%
Repuestos Nissan	256.667	221.893			-13,55%
 Suman	 2.659.667	 920.014	 20,26%	 (1.739.653)	 -65,41%
 Servicio del taller	 128.000	 116.353	 2,56%	 (11.647)	 -9,10%
 Total ventas	 6.589.667	 4.539.955	 100,00%	 (2.049.712)	 -31,10%

* El déficit de un 31% en ventas se produjo por una marcada caída de la línea NISSAN, del 47.78% que representó en el 96, al 20.26% en el 97, debido fundamentalmente a falta de fuentes de financiamiento para este tipo de vehículo, particularmente para buses. KOMATSU sigue representando la mayor parte de nuestras ventas.

* Se logró un saldo positivo en balance, después de todas las deducciones de S/.163 M.

* Se continuó con una política agresiva de disminución de endeudamiento, el mismo que se redujo en un 25% con relación al año anterior, de US\$3.5M a US\$2.6M

* La Junta General de Accionistas, reunida el 8 de septiembre de 1997, ratificó lo resuelto en la Junta General de Accionistas del 1 de agosto de 1995, autorizando la venta del terreno de la compañía a los socios, vía aportación a una nueva, QUIAMER S.A., en US\$800.000.00, los cuales permitirán a MADESA lograr una posición financiera mucho más sólida y una mejor rentabilidad. El monto pagado a bancos por concepto de intereses es de S/.1.920M, que representa el 44% del margen bruto en ventas.

* En diciembre del 97, durante la Convención de Distribuidores KOMATSU en Miami, luego de una larga negociación, se llegó a un acuerdo con KOMATSU LATIN AMERICA, para la suscripción de un Convenio de Consignación de Maquinaria, el mismo que ha sido ya suscrito en febrero de este año. Este sistema nos permitirá, no sólo incrementar ventas debido a la mejor disponibilidad de equipo, sino también disminuir nuestros costos y necesidades de capital de trabajo, pues se elimina la necesidad de abrir cartas de crédito. Paralelamente con esto fue preciso, así mismo, luego de un difícil trámite obtener del Ministerio de Finanzas el correspondiente Acuerdo, autorizando a MADESA a funcionar como Recinto Comercial Privado. El respectivo contrato fue ya debidamente suscrito en enero del 98, y las primeras máquinas a consignación están ya en nuestros patios.

* Se llegó a un acuerdo con MOTORISA de Cuenca para la importación, como Sub-distribuidor, de la línea MITSUBISHI, habiéndose iniciado esta nueva actividad con la importación de 20 unidades MONTERO. Esperamos que esta nueva línea deje un crédito interesante, y mejore nuestro flujo de caja, pues como ustedes conocen la venta de maquinaria tiene un ciclo más lento, y no goza de las mismas líneas de crédito que hay para vehículos livianos.

* El Directorio de la empresa se ha reunido periódicamente, contribuyendo de manera positiva al buen logro de nuestros objetivos. Mi especial agradecimiento para ellos.

Las perspectivas para el presente año son muy alentadoras, pues todo hace pensar que la demanda de maquinaria tendrá un gran repunte, como consecuencia del grave deterioro de la infraestructura vial de la costa. Adicionalmente a esto, el nuevo programa de consignación dará, sin duda, un impulso mayor a nuestras ventas. Sin embargo, siendo realistas, hay que tener presente que, nuevamente, estamos frente a otro año político, con elecciones, en el cual difícilmente se tomarán decisiones. Pese a que no es fácil hacer pronósticos, confiamos en que, al menos en lo referente a venta de equipo de construcción, la situación mejorará de manera muy importante, y con ello el futuro de MADESA.

Mi sincero agradecimiento a todo el personal de la empresa, taller, repuestos, administración y ventas, sin cuyo aporte, no habríamos podido ir superando las diversas crisis que nos ha tocado afrontar, y de manera muy especial a ustedes, Señores Accionistas, por su generosa confianza.

Atentamente,

MANUEL CORDERO BORRERO
GERENTE GENERAL

Guayaquil, 19 de marzo de 1998