

INFORME A LOS ACCIONISTAS DE MADESA, MAQUINARIAS DEL ECUADOR CORRESPONDIENTE AL AÑO 2003

Señores accionistas:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, sometemos a consideración de Uds. el presente informe de labores, por el año 2003.

ANTECEDENTES:

Si bien la mayoría de los hechos a los cuales hacemos referencia aquí son conocidos por todos Uds., hemos creído que es nuestro deber dejarlos consignados en este informe, frente a la seriedad de la situación a la que ha llegado la empresa, y a las decisiones que, como consecuencia lógica, habrá que tomar.

1992: MADESA, firma un acuerdo de distribución **no-exclusiva** KOMATSU, echando así la suerte para su futuro.

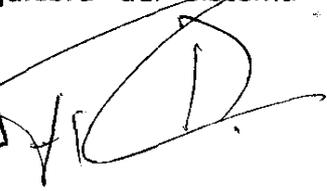
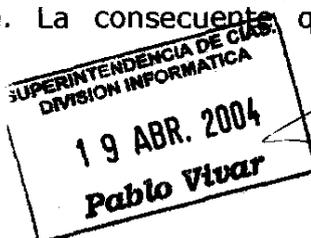
1993: Los informes iniciales de auditoria externa y de comisario, revelan serias incorrecciones en la presentación de balances. Luego de una oposición frontal de un grupo de accionistas, se hacen las correcciones del caso al balance, y se modifican los informes. El Gerente General renuncia, no el Presidente. La situación financiera de la empresa se deteriora.

1994: KOMATSU concede una distribución paralela, en el mismo territorio de MADESA, a DITECA, empresa de papel, recientemente formada por el ex Gerente General de MADESA.

1995: El nuevo Gerente General se ve involucrado en una venta de equipo hecha a un narcotraficante, con el consecuente impacto negativo, tanto para él, que guardó prisión un año y medio, como para MADESA, que tuvo que hacer frente a problemas financieros, y de imagen, muy serios, pues la totalidad de este equipo, \$1.5MM fue incautado por el CONSEP, y al haberse efectuado la venta a crédito, estos montos no pudieron ser recuperados, sino año y medio más tarde, cuando se logró desvirtuar la presunción de narcolavado. El endeudamiento de la empresa había crecido en casi seis veces, de \$1.3MM a \$6MM, más \$2MM en contingentes. Bajo estas condiciones, el suscrito, tuvo que asumir la Gerencia General como encargado, pues había sido recientemente elegido Presidente, como consecuencia de un importante cambio en el accionariado.

1997: MADESA consigue un acuerdo de consignación con KOMATSU, mediante el cual se le permitía importar sin L/C, y es además, declarada recinto comercial privado. La situación de la compañía mejora significativamente, logrando incrementar sus niveles de ventas, bajar sus pasivos en más de un 50%, y mejorar su imagen. DITECA no genera los resultados esperados por KOMATSU, y llega a buscar algún tipo de alianza, a nivel nacional, con nosotros, el cual debía ser considerado por MYTSA, por tratarse de todo el territorio ecuatoriano, la misma que lo niega por no convenir a sus intereses.

1999: Los hechos producidos este año son de dominio público, y obviamente nos golpearon a nosotros también. La consecuente quiebra del sistema



financiero y de la industria camaronera de la costa, significaron que este mercado se contraiga de una manera drástica. Nuestro competidor interno, DITECA, busca el mercado de la sierra y se robustece, consigue una penetración importante. MADESA, se ve impedida de adoptar la misma política por razones de ética, y respeta el territorio asignado por KOMATSU.

2001: KOMATSU, luego de una evaluación, decide darle a DITECA, el manejo de la cuenta del cliente más grande del país, el Cuerpo de Ingenieros del Ejército. Nuestro deterioro fue muy grande, pues, este cliente, sumado al creciente mercado de la sierra significaba más del 80% del negocio. La costa no se recuperó y se volvió imposible ya revertirlo.

2002: KOMATSU cancela a MYTSA como distribuidor, y meses más tarde concede a DITECA el territorio de la sierra de manera exclusiva y discriminatoria, marcando así una desigualdad insuperable.

2003: El peor año de nuestra historia, las pocas expectativas de negocios que teníamos no se cristalizan, y el daño es irreversible.

SITUACIÓN ACTUAL:

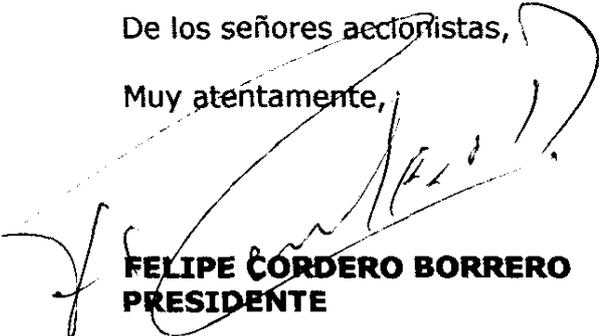
Un somero examen del balance revela de manera inmediata nuestro deterioro. Las ventas han caído a \$1.3MM, es el punto más bajo en la historia de MADESA, con una pérdida de \$276,220, y el consecuente deterioro en la cuenta patrimonial.

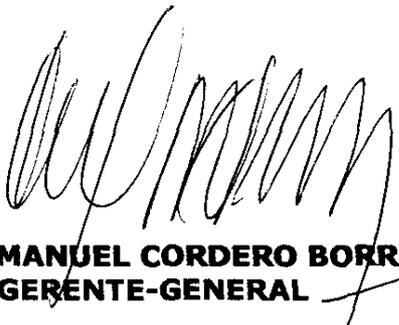
En años anteriores la administración ha alertado ya sobre este peligro, y pese a haber agotado todo posible esfuerzo por cambiar las cosas, los resultados no se han dado. Tal como hemos consignado en informes anteriores, la descapitalización de MADESA, llegó a su límite, sobrepasando las pérdidas permitidas por la ley. Es importante resaltar, que en la peor época de vida de la compañía, y de las más duras del país, hemos pagado, entre capital e intereses más de \$11MM, y en la actualidad nuestra deuda a bancos es de apenas \$81,554.56

Nuestra recomendación, Señores accionistas, es que la empresa inicie cuanto antes, un ordenado proceso de cesación de actividades, para proceder a su liquidación, conforme manda la ley.

De los señores accionistas,

Muy atentamente,


FELIPE CORDERO BORRERO
PRESIDENTE


MANUEL CORDERO BORRERO
GERENTE-GENERAL