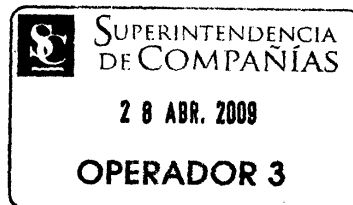


INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2008



Quito, 12 de marzo de 2009
Señores
Accionistas de MOLDEC S.A.
Presente.-

Por la presente pongo en conocimiento suyo, mi informe anual correspondiente al año 2008.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Con el objeto de proporcionar a la empresa una base más amplia de productos, para no depender de un solo producto y una sola línea de producción, se continuó con la fabricación de vigas laminada. Para esto se participó en la feria del Mueble y Decoración organizada por la CAPEIPI, y realizada en el CEQ. Hubo gran interés del público y eso nos representó ventas hasta por un período de seis meses. En el mes de septiembre participamos en la feria de la construcción en el CEQ y tuvimos un éxito similar al de marzo. Se pusieron también avisos publicitarios en el Diario El Comercio y en revistas especializadas en el ramo de la construcción. Toda esta actividad, reforzada con la gestión de ventas a través de la visita a constructores y urbanizaciones en construcción y la entrega de material publicitario e informativo nos ha permitido ir consolidando un mercado para estos productos.

En el mes de agosto tanto el Gerente de Producción como el Gerente General viajamos a Atlanta USA a la feria IWF especializada en maquinaria para la industria maderera. En esta feria vimos tanto maquinaria para acelerar el proceso de fabricación de la vigas como para la fabricación de palos redondos para nuestro cliente de USA.

En el mercado de la moldura de marcos de cuadros se logra mantener los volúmenes de venta pero en cantidad se vende menos. Hemos preferido fabricar moldura grande que tiene mayor rentabilidad y somos más competentes, en lugar de molduras pequeñas.

En cuanto a cortineros para exportación, se hicieron dos envíos, siendo el de agosto una buena venta. Lo que no se consigue todavía es tener continuidad, ya que el cliente en USA no logra todavía consolidar clientes grandes.

SE continuó e incrementó la venta de acabados en moldura de MDF. Este se ha convertido en un significativo rubro de producción ya que permite llenar el 100% de la capacidad de producción en el área de estucado y lacado.

PRODUCCIÓN:

La venta de moldura para marcos de cuadros sigue siendo la principal línea de ventas, se mantiene un Stock de moldura sin acabado con el fin de dar una atención más rápida al cliente.

El servicio de acabado para molduras de MDF para construcción, ha significado el poder utilizar casi en su totalidad la capacidad de producción en la sección de estucado. Durante este año tuvo un incremento notable.

Con las vigas laminadas, se ha llegado a implementar una tecnología propia de fabricación con maquinaria y herramientas fabricadas por nosotros. Se ha entrenado al personal tanto en encolado y curvado de la madera, como en instalación, seleccionando al personal que ha demostrado tener capacidad e interés para este trabajo.

En cuanto a la producción de cortineros para exportación, se ha buscado maquinaria que facilite y baje los costos de producción de este producto, especialmente si llegan grandes y continuos pedidos, cual es la meta en este rubro. En la Feria de Atlanta se contactó con fabricantes de este tipo de maquinaria y se los tiene en carpeta para cuando llegue el momento poder adquirirla.

Por el cierre de operaciones de Inpromol S.A., Moldec S.A. adquirió el galpón y parte de la maquinaria que interesaba para continuar con la producción en su fase primaria.

ASPECTOS ECONÓMICOS:

Las ventas totales subieron, pasando de \$551.027,24 en el 2007 a \$626.668,66 en el 2008. Sin embargo en los resultados se obtiene una utilidad menor a la del ejercicio 2007. Esto se debe a que tanto los precios de moldura de marco de cuadro como servicio de lacado de moldura

de MDF, sufrieron incrementos muy pequeños en precio de venta, que no compensaron el aumento de costos, especialmente de madera y lacas. Se priorizó el mantener los clientes y por tanto el volumen de ventas, antes que perder clientes por precios altos y por tanto bajar las ventas, lo que habría significado peores resultados que los obtenidos. En el mercado de molduras de cuadros existe una gran competencia de moldura que se importa fraudulentamente y de fabricantes informales de nuestro país que venden sin factura. En la moldura de MDF, debemos competir contra las importaciones de China que tiene un precio mucho más bajo, pero con servicio y atención personalizada mantenemos clientes.

Las ventas de moldura para cuadros bajó en un 2% en valor monetario, pero en unidades vendidas hay un incremento del 11.5%, lo que indica que la rentabilidad fue menor por motivos explicados anteriormente.

La venta de servicios de acabado en moldura de MDF subió en un 30% en cuanto a valor monetario, sin embargo en cuanto a metros aumentó en el 36%, aquí se ve también que bajó la rentabilidad de este producto.

En cuanto a las ventas de Vigas laminadas y Pérgolas, representaron el 9.5% de las ventas totales, lo que indica que para ser un producto nuevo tiene una buena participación en las ventas y por tanto se deberá buscar la manera de incrementarlas. El costo de introducción de este producto significó un valor del orden de los \$11.861,64 entre publicidad y participación en ferias. Esto contribuyó también una baja en las utilidades del presente período.

Las exportaciones representan el 11% de las ventas totales.

Las cuentas por cobrar representan un valor de \$106.236,69 que equivalen a 2.04 meses de ventas. Ha mejorado respecto al período anterior que representaba 2.66 meses de ventas.

El costo financiero, comparado a las ventas, en el año 2007 fue del 1.40% y para el período 2008 bajó al 1.08%. Se adquirió un crédito de \$30.000,00 a 18 meses, para compra de materia prima en el mes de agosto de 2008.

En el ejercicio económico 2008 se ha obtenido una utilidad de \$9.283.40 que luego del 15% de reparto a trabajadores, pago de impuesto a la renta y reservas queda una utilidad neta de \$ 3.821,99. Para Reserva Legal se destinaron \$ 789.09. Mi recomendación es que la utilidad no sea repartida para mejorar el patrimonio de la empresa.

Es necesario aclarar que en el período fiscal del año 2007 se destinó una parte de las utilidades a una cuenta de reinversión. Sin embargo no fue posible llevar a cabo esta reinversión, por lo que en el presente período se deberá regularizar los pagos que por ese motivo están pendientes con el SRI.

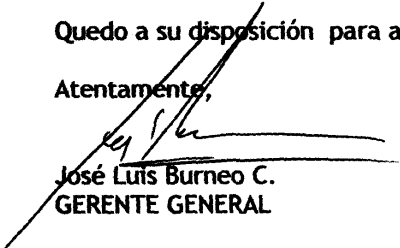
Debido a la paralización de las actividades de la empresa Inpromol S.A. que ha sido nuestro proveedor de moldura sin acabado durante los últimos años, MOLDEC S.A. se vio obligado a adquirir el stock de materia prima, el galpón y parte de la maquinaria de esta empresa para asegurar su provisión de moldura. Esto se tradujo en una falta de liquides para la empresa. El personal Inpromol S.A. fue contratado por Moldec S.A. por tratarse de personal conocido y con experiencia.

En cuanto a las resoluciones de las juntas de accionistas del año 2007, debo decir que se ha cumplido fielmente con lo dispuesto en ellas.

Los estados financieros de la empresa se encuentran a disposición de los Señores Accionistas en el local de la Compañía ubicado en el pasaje B s/n y Aurelio Dávila en Tumbaco.

Quedo a su disposición para aclaraciones o ampliaciones de la información de los mismos.

Atentamente,


José Luis Burneo C.
GERENTE GENERAL

