

INFORME DE ADMINISTRACIÓN DE ACEROVEGETAL S.A.

Guayaquil, Marzo 10 del 2009

**SEÑORES
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE ACEROVEGETAL S.A.
Presente.**

De mis consideraciones:

En calidad de Gerente General de la compañía Acerovegetal S.A. y cumpliendo con las disposiciones de la ley de Compañías y de los Estatutos de la empresa, someto a vuestra consideración el informe que se relaciona con la marcha y situación financiera de la empresa durante el ejercicio económico del 2008.

Las actividades desarrolladas en el 2008 por Acerovegetal S.A., estuvieron de acuerdo a lo establecido por la Junta General de Accionistas y el Comité Ejecutivo de la Empresa, con lo cual se cumplió lo estipulado en su objetivo social.

ASPECTOS OPERACIONALES

En este ejercicio:

1. La Administración de la Compañía ha actuado con total apego a la ley y a las normas estatutarias, así como a las disposiciones de la Junta General de Accionistas.
2. Todas las obligaciones e imposiciones fiscales, tributarias y laborales de la compañía se encuentran al día.
3. Los libros contables de la empresa demuestran la situación financiera de la Compañía al 31 de diciembre de 2008, tal como lo establece la reglamentación de la Superintendencia de Compañías y demás normas técnicas y contables. Los libros sociales se encuentran al día y reflejan el aporte realizado por cada accionista.
4. Durante el ejercicio económico, materia del presente informe, no se han producido hechos extraordinarios en el ámbito laboral y legal que merezcan una referencia específica.
5. La compañía ha dado cumplimiento a lo dispuesto en las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.
6. A pesar de que durante el ejercicio 2008 se realizaron ventas netas por \$ 570.645 representado por un incremento general en ventas del 59% respecto al 2007, éste no fue suficiente para alcanzar las metas previstas durante el ejercicio; debido principalmente a la grave crisis financiera global que afectó a la economía mundial, y en particular al sector de la construcción, en cual nuestros productos participan directamente en el rubro "acabados".
7. Se realizaron gestiones de mercadeo a fin de ampliar la cobertura y penetración de nuestros productos en el mercado nacional, tales como: talleres y charlas de capacitación, cóctel de presentación de productos y marca, publicidad en medios escritos y digitales, promociones en ventas, participación en ferias, entre otros.
Se consolidó además una alianza comercial con la empresa Novodiseño S.A. como estrategia para ampliar la cobertura de mercado particularmente de la ciudad de Quito, mediante la comercialización de pisos de madera sólida de nuestra marca TLM incluido el servicio de instalación y acabados.
Durante este ejercicio se incrementó la facturación total en el mercado local en un 9,22%, siendo Novodiseño S.A. el cliente principal en el mercado local con una participación del 48,6% de nuestras ventas, manteniendo una participación similar a la del ejercicio 2007 que fue del 47,5%.
Aún así, las metas iniciales de ventas en mercado local planteadas para el ejercicio 2008 no fueron logradas y el incremento en la facturación total apenas refleja el incremento ponderado de precios de venta efectuado en este ejercicio.
Las condiciones del mercado local para productos de nuestro segmento, también se vieron afectadas



A handwritten signature in black ink, located in the bottom left corner of the page.

por el decrecimiento marcado de la industria de la construcción en los niveles medio y alto, así como por las restricciones económicas de los constructores en general en la selección de materiales para acabados.

- De igual manera, se reforzaron las actividades de mercadeo orientadas a lograr la introducción de nuestros productos en nuevos mercados del exterior para la exportación de los mismos, consiguiéndose efectuar ventas de exportación hacia los Estados Unidos de Norte América, Jordania, Ucrania, Moldova, Panamá y Costa Rica.

Los resultados de esta gestión se reflejan en el incremento de ventas efectivas de \$ 26.883 en el año 2007 a \$ 210.638 en el año 2008.

A pesar de este sustancial incremento, no se lograron los presupuestos establecidos para este mercado durante el ejercicio 2008, debido principalmente a la crisis internacional de mercados que se hizo evidente inicialmente en los Estados Unidos y luego fue desplazándose al resto de mercados internacionales donde habíamos orientado nuestra estrategia por considerarlos "alternativos". Muchas de las órdenes iniciales fueron canceladas por nuestros clientes durante el segundo semestre del año.

- Se continuó el acuerdo comercial como alianza estratégica con la empresa INDUMAD S.A para proveernos de servicios de recepción, calificación, clasificación, aserrado y secado de la madera, lo que nos permitió tener una materia prima de calidad adecuada a nuestras especificaciones de nuestro producto. En lo referente a la provisión de servicios de apoyo en la prospección y adquisición de materia prima, éstos no fueron prestados de manera satisfactoria, razón por la cual la administración de la empresa asumió directamente estas actividades lográndose el aprovisionamiento suficiente y oportuno de la materia prima requerida durante el ejercicio 2008.

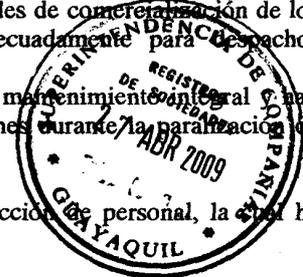
- Durante este año hemos logrado alcanzar al 31 de Diciembre/08 una producción de 37.016 m2 de pisos y otros productos de madera. Esto es un 76 % del total de la producción prevista para el año 2008, la misma que nos vimos forzados a reducir en vista de que los volúmenes de venta previstos no fueron logrados.

- Por resolución del Comité Ejecutivo de la empresa, se suspendieron las actividades productivas de la planta industrial a partir del 8 de Diciembre del 2008 en lo referente a la elaboración de nuevos productos, continuándose hasta el fin de año únicamente con las fases de terminación de elaboración de los productos en proceso hasta esa fecha. La necesaria medida adoptada por el Comité y la administración, fue implementada en vista del alto nivel de inventarios acumulados en la planta y el bajo nivel de ventas promedio mensuales mantenido.

La planta industrial mantiene hasta la fecha de este informe, paralizadas las actividades de fabricación de nuevos productos, concentrándose la administración en las actividades de comercialización de los mismos. Los inventarios han sido reempacados y preparados adecuadamente para ser vendidos directamente al mercado local como de exportación.

Los activos fijos, maquinarias e instalaciones entraron en una fase de mantenimiento preventivo y han sido preparados adecuadamente para mantenerse en óptimas condiciones durante la paralización de funcionamiento.

Se han tomado medidas de disminución exhaustiva de gastos y reducción de personal, la cual ha comenzado a implementarse.



SITUACION FINANCIERA:

La comercialización de los pisos de maderas duras tropicales, permitió a la empresa obtener ingresos para cubrir parte de los gastos de operación y terminar el ejercicio económico con un resultado negativo de \$ 115.290.14 según se demuestra en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

Este resultado financiero se genera principalmente como consecuencia de las insuficientes ventas, además de los gastos de amortización de las maquinarias sin uso de la industria de bambú.

En vista de la importante depresión de los mercados, tanto local como internacional, y ante las previsiones de varios analistas con relación a las condiciones económicas locales y globales, no se espera una recuperación inmediata de los mercados. Más bien, se estima un lento inicio de recuperación de mercados a partir del segundo semestre del 2009.

La administración ha iniciado en este año en curso una campaña promocional agresiva para estimular las ventas de sus productos y capturar la mayor parte de la demanda remanente del mercado. No obstante aquello, la paralización de actividades productivas de la empresa sumada a la disminución prevista del margen de ventas, proyectan un escenario en que los gastos operacionales y no operacionales mínimos de mantenimiento de la empresa demandarán un gran esfuerzo para ser cubiertos pudiendo esto llevarnos a mantener resultados financieros negativos, los cuales afectarían el patrimonio de la empresa.

Por lo anteriormente expuesto, esta administración recomienda a los señores accionistas tomar medidas encaminadas a la protección del patrimonio de la empresa, entre las cuales se sugiere considerar: la venta de activos improductivos y productivos de bajo de retorno; el aprovechamiento de la infraestructura física y activos de la empresa para la prestación de servicios y/o renta de las instalaciones que permita tener ingresos adicionales mientras se mantenga la paralización de actividades; la apertura del capital social de la empresa a potenciales asociados estratégicos locales o foráneos con aportes no sólo económicos sino estratégicos; la venta de la empresa; la liquidación anticipada de la empresa y su potencial traslado a países que presenten mejores escenarios económicos para el desarrollo de la actividad y su competitividad.

Finalmente, pongo a su disposición los estados financieros de la Compañía para su revisión y aprobación, agradeciendo por la confianza brindada y por el apoyo en mi gestión.

Atentamente,



Jorge Manzur Touma.
GERENTE GENERAL
Acerovegetal S.A.

