

INFORME DEL GERENTE

Guayaquil, 5 de mayo del 2005

DE : Ing. Galo Troya Jaramillo
PARA : Junta General de Accionistas de DELTAPRIME S. A.
ASUNTO : Informe sobre actividades económicas- administrativas correspondientes al ejercicio 2003

El mercado de lavaderos de acero inoxidable es cada vez más competitivo. Las firmas importadoras recorren buena parte de la geografía mundial buscando productores con costos bajos. Es por ello que la oferta actual de productos de acero inoxidable para uso doméstico proviene de lugares distantes como China Continental, Taiwán, La India, Tailandia, España, Alemania o de países latinos de economías basadas en monedas de cambio variable más otras políticas y prebendas específicas de cada región, lo cual se traduce finalmente en ventajas en los costos de fabricación, a lo que se debe agregar que gozan de preferencias arancelarias. En síntesis los lavaderos conforman un mercado de competencia intensa en el cual luchamos contra muchos países productores de materia prima o con ventajas notorias y decisivas en los costos de elaboración. En contraste nosotros, por falta de capital de trabajo, compramos el acero necesario en el mercado local, a precios altos y no con las especificaciones y medidas óptimas. Por lo cual nuestros costos de fabricación y precios de venta son relativamente altos. La variedad de modelos y la cercanía de la planta a los centros de consumo más una razonablemente buena capacidad de distribución son los factores positivos que nos mantienen en la pelea.

Internamente, la empresa se ha estructurado eficientemente: ha puesto en operación un sistema de control que no solamente facilita una contabilidad pronta, sino que ayuda mucho en la administración general, ya sea entregando reportes de diversas cuestiones o elaborando informes sobre las diversas actividades de la empresa.

El entrenamiento del personal de la empresa se ha llevado adelante con óptimos resultados. Desde este ángulo de análisis la empresa tiene buenas perspectivas. Si a ello le sumamos la importación de materia prima por nosotros mismos o mediante la intervención de inversionistas, creo que la empresa podrá llegar a volúmenes de venta y beneficios acordes con el esfuerzo y la inversión realizados.

Atentamente,


Ing. Galo Troya Jaramillo
Gerente

