

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN AÑO 2010

Señores Accionistas:

Informo sobre las operaciones de FERROMETALES ZALDUMBIDE S.A., durante el periodo enero a diciembre de 2010, como preámbulo, les menciono que han existido inconvenientes en el establecimiento de las actividades y financiamiento del presupuesto de la compañía razón por la cual no ha existido mayor movimiento durante este periodo por lo que esperamos en el siguiente periodo recuperarnos con mayor rentabilidad y eficiencia.

Algunos aspectos relevantes:

Producto Interno Bruto

La economía ecuatoriana ha venido manteniendo un proceso de recuperación gradual especialmente en el sector de la construcción y obras públicas que mantiene una reactivación importante a partir del año 2002, en general, la tendencia del PIB en los últimos 20 años, ha sido a la alza, lo cual indica el buen bienestar material de la sociedad ecuatoriana; un punto a favor cuando se trata de la creación de empresas, como lo es este caso.

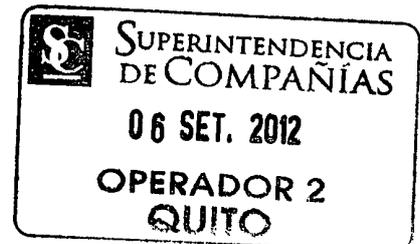
A continuación se detalla algunos elementos a considerar para el 2010 en cuanto para la operación y actividades.

Existió problemas por la falta de financiamiento, especialmente para el capital de trabajo, los socios han asumido ciertos pagos importantes, sin embargo es necesario obtener una línea de crédito con una institución financiera para lograr un mejor índice

En base a la situación económica y competitiva de la Compañía las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas son:

FORTALEZAS

- Nuestros productos son variados en el mercado.
- Se diferencian de los demás por su materia prima.
- Son productos que son accesibles a todos los consumidores por su costo.
- Es un producto que puede ser comercializado de forma rápida en cualquier época del año no importa si es invierno o verano; no afecta su estado a través del tiempo, por ser considerados artículos inoxidables y resistentes al clima actual.
- Puede ser adquirido por todas las personas que requieran un artículo de metalmecánica para su uso.



- Tenemos una variedad y exclusividad de modelos y diseños, ajustados a las necesidades y exigencias de los clientes.

OPORTUNIDADES

- En el sector que se va a lanzar la venta del producto es muy conocido.
- La elaboración de los productos se los hace de forma rápida y sencilla.
- Ampliar la venta de los productos a más sectores de la ciudad
- Poder llegar a cubrir la mayor parte de los mercados y centros comerciales de la ciudad

DEBILIDADES

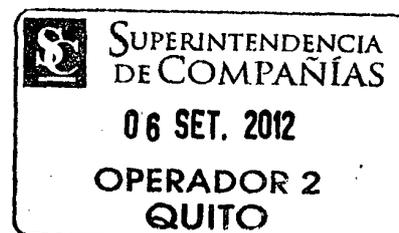
- No podemos conseguir un buen posicionamiento ya que somos una empresa nueva y nuestros principales competidores ya tienen establecido su nicho de mercado.
- Este producto se tiene que vender en un lapso no mayor a seis meses.
- No satisfacer completamente a los consumidores ya que pueden tener diferentes gustos en cuanto a materiales.

AMENAZAS

- La principal amenaza es (su principal competidor mercado arenas) ya que este se encuentra posicionado en el mercado y es conocido por todos.
- La competencia tiene presentaciones en diferentes tamaños y precios; haciendo que los clientes tengan más opciones de compra
- La competencia puede rebajar sus costos y por ende su precio de venta, haciendo que la empresa perciba un segmento menor de mercado.

Nuestro retos y desafíos a futuro:

La empresa tiene previsto buscar nuevos negocios y alternativas de financiamiento para lo cual implantará estrategias de ventas al sector público o por Internet de la ciudad de Quito. Se tiene previsto realizar convenios con empresas públicas y privadas para la fabricación de cocinas industriales y algunos otros productos que saldrán a la venta a mediados en el primer trimestre del año 2011.



En nombre de todos quienes hacemos FERROMETALES S.A., expresamos a los Señores Accionistas nuestra convicción a la trascendencia de esta iniciativa y ratificamos nuestro compromiso para ser el referente de la industria metalmecánica en el país.

Atentamente,


Lorena Zaldumbide Ayala
GERENTE GENERAL

