

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN AÑO 2007

Señores Accionistas:

Es muy satisfactorio informar a Ustedes sobre el primer año de operación de FERROMETALES ZALDUMBIDE S.A., iniciativa que es el resultado de la participación de la Familia Zaldumbide y del Señor Santiago Viteri quienes han colaborado en la creación de la Compañía con éxito.

Algunos aspectos relevantes:

En la actualidad los factores políticos y económicos se ven afectados por la instalación de la Asamblea Constituyente, quienes aun siguen debatiendo temas de interés para los negocios, tal es el caso de la reforma a ley tributaria, eliminación de la tercerización y otros cambios más a los cuales las empresas deben estar preparadas con planes y objetivos acorde a los requerimientos del medio externo, a continuación un resumen de los indicadores macroeconómicos importantes: Los Índices de Entorno Competitivo (IEC) y de Esfuerzo Empresarial (IEE), permiten una mejor comprensión de las variables que inciden en la competitividad. El Índice de Entorno Competitivo reconoce que la competitividad requiere de un entorno macroeconómico y político estable, de la dotación de una buena infraestructura de apoyo a la producción y de que los costos de los factores productivos sean competitivos y el Índice de Esfuerzo empresarial muestra que la competitividad también se sustenta en las acciones de las empresas para adaptar nuevas tecnologías, innovar procesos y aumentar la productividad.

En el primer trimestre del 2007, el IEC disminuyo en 4,7 puntos respecto al trimestre anterior. Este incremento se explica por el desempeño positivo del Índice de entorno Macroeconómicos, de la Construcción, que aumentó respecto al trimestre anterior, debido a la reducción de la inflación y del spread financiero y el aumento del crédito por parte del sector privado.

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 donde tuvo un crecimiento del 14,67%. La construcción dentro de la economía nacional al año 2004 aporta con ingresos 1.385 millones de dólares y en el 2007 se registran datos del año una participación de 1.430 millones de dólares.

En cuanto a los principales aspectos del negocio, a continuación quisiera destacar algunos puntos logrados durante el año 2007:

1. Inicio de operaciones
2. Establecimiento de planta de producción
3. Libro de acciones y talonario de accionistas
4. Plan de negocios

La empresa se encuentra en etapa preoperativa y no ha iniciado sus operaciones comerciales y por tanto no existe estado de perdidas y ganancias, se tiene previsto para el año 2008 iniciar operaciones, para lo cual se contratará el personal idóneo para cada área y así poder cumplir con los objetivos planteados por la Compañía

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 iniciar sus operaciones en el año 2008, para lo cual implantará estrategias de ventas por Internet y a través de sus dos locales que se situaran en el sector centro de la ciudad de Quito. Se tiene previsto realizar convenios con empresas publicas y privadas para la fabricación de cocinas industriales y algunos otros productos que saldrán a la venta a mediados del segundo semestre del año 2008.

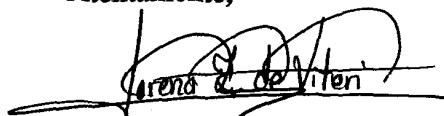
Como parte de la integración del recurso humano a la empresa, se contratará a una persona que se encargará del departamento de producción, una persona del área de ventas, una persona del área de costos y un contador general.

Por ultimo, debo informar que se requiere de capital de trabajo para poder operar para lo cual se tramitará un préstamo en la Corporación Financiera Nacional y para ello se realizará un plan de negocios que contempla todos los aspectos necesarios para cumplir con los requerimientos de esa institución.

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.

Queremos agradecer a los Señores Accionistas por su liderazgo, constancia y compromiso demostrado.

Atentamente,



Lorena Zaldumbide Ayala
GERENTE GENERAL