

# Informe de Gerencia

To/Para: **Señores Socios de SIDERTECH S.A.**

From/De: **Stefano Mansutti**

Tel: +593 2 3333093 / +593 9 2934650

e. Mail: s.mansutti@sidertech.com

Company: **SIDERTECH S.A.**

Psje El Jardín 168 y Av. 6 de Diciembre

Ed. Century Plaza I - Of. 23

Quito

ECUADOR

Date/Fecha: 17/03/2009

Referencia: IDG.6.48.1

**Subj./Asunto: Informe de Gerencia para Asamblea de los Socios del 27 Marzo de 2009**

De conformidad con los estatutos de la Sociedad y disposiciones de la Ley de Compañías, en su conocimiento mi informe de Gerencia por el ejercicio del año 2008:

En el 2008 se fundó SIDERTECH S.A., se realizó un interesante contrato de suministro de ingeniería para una planta de tratamiento agua, en una ubicación estratégicamente muy importante para nuestro negocio. Esto nos permitió resultados positivos en el ejercicio 2008.

En el mismo tiempo se desarrollaron contactos con otras empresas del sector, especialmente en Ecuador y México.

De hecho empezamos una relación comercial con la empresa ADELCA y tenemos buenos contactos en ANDEC donde estamos tratando de cerrar un acuerdo comercial para la realización de una planta de tratamiento de agua para el tren de laminación.

De otro lado se perdió una licitación para el suministro de una planta de tratamiento de agua completa en la misma ANDEC debido a la falta de un respaldo financiero para poder garantizar el buen cumplimiento del trabajo.

La crisis mundial que llegó a final de año y que todavía está en curso, nos está afectando de manera muy fuerte, ya que nuestros Clientes son muy conservativos hacia las inversiones.

160421



Mod.DDC001.V01

Del otro lado, SIDERTECH siendo una empresa que se está expandiendo gracias a alianzas estratégicas con otras firmas del sector y gracias a una fuerte actividad comercial, resulta ser una muy buena alternativa a las grandes firmas de ingeniería, gracias a nuestro excelente servicio y costo.

Sin embargo los programas financieros del 2009 fueron totalmente revolucionados, llevándonos a una política económica de "ahorro" global.

SIDERTECH se afilio a AIST (Association for Iron & Steel Corporation – EEUU), y a ILAFA (Instituto Latino Americano de Fierro y Acero), las 2 más grandes asociaciones en nuestro campo en este continente y a nivel mundial.

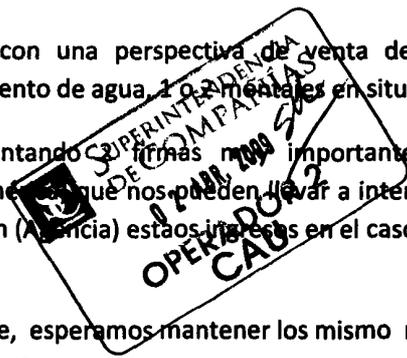
Participaremos a la exposición AISTech2009 en EEUU y ILAFA 50 en Quito.

Todo esto para demostrar a nuestros Clientes que estamos presentes y seguimos creciendo.

SIDERTECH está en el proceso de Certificación ISO 9001:2008 y cuenta de obtener el Certificado en Noviembre 2009.

Para el 2009, operativamente contamos con una perspectiva de venta de 2-3 plantas de tratamientos de humos, 2 plantas de tratamiento de agua, 1 o 2 hornos en situ.

Por la parte comercial, estamos representando 3 firmas muy importantes (contrato de representación en exclusiva para el Latín América) que nos pueden llevar a interesantes ingresos, aun que, debido a la forma de representación (Agencia) estos ingresos en el caso de ventas, serán efectivos en el 2010.



En conclusión, para el 2009, año impredecible, esperamos mantener los mismo resultados del 2008, con una previsión de crecimiento del 5-8%

Atentamente

Gerente General

Stefano Mansutti

