

Quito, a 24 de abril de 2007

Sres.
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Presente,

53950

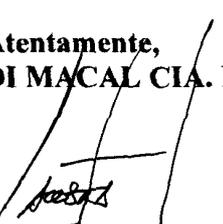
De mis consideraciones:

El año termina con un monto de ventas de USD 1'200.178,84 mostrando un incremento en relación al año anterior que fue de USD 890.000, cabe resaltar que si bien este volumen de ventas es significativo no es suficiente para generar utilidades representativas, como lo mencioné el año anterior estamos siendo muy afectados por la competencia del hierro importado, y el incremento de distribuidores y ferreterías que tienen el mismo trato que un distribuidor. Como lo mencioné el año anterior es necesario tener un capital de trabajo importante para poder crecer y competir en el mercado. Los costos y gastos que tiene la empresa están reducidos al máximo y es imposible poderlos bajar más, la única manera de obtener más rentabilidad es vía aumento de ventas. Vamos a tratar de mantener en el mercado a la empresa ya que son 11 años que está y el afán es que siga adelante.

El endeudamiento que tiene la empresa es básicamente con quienes aportaron a la construcción de las oficinas y se espera que este año las ventas generen más utilidades con el propósito de bajar el endeudamiento que gracias a Dios no es Bancario y ha permitido tener holgura en el tiempo de pago, pero que no garantiza que sea por mucho tiempo, los ingresos obtenidos por títulos de crédito permitirá bajar estas deudas para este presente año. Es imprescindible que las empresas den a los distribuidores mayores rangos de utilidad, porque caso contrario la empresa con el pequeño margen de renta que oscila en el 2% solo da para que la empresa se mantenga en el mercado y que los empleados con los que cuenta tenga su trabajo.

Esperamos también que la estabilidad del país mejore para el bien de todos.

Atentamente,
DI MACAL CIA. LTDA.


Lic. Marcelo Acosta L.
GERENTE GENERAL

