

## INFORME DE GERENCIA

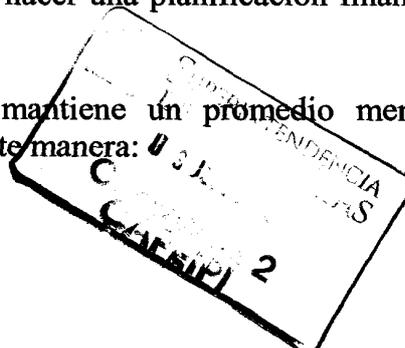
En el mes de Junio del año 2008, se me encargo nuevamente la Gerencia de la empresa, pues la situación financiera y operativa de la misma no había cambiado y los problemas de liquidez y de falta de capital de trabajo obligaron a la Ing. Rosero a entregar el encargo de la Gerencia, por otro lado la situación del país impidió ue la empresa crezca, más aún ha ido incrementándose la pérdida acumulada. Además del escaso apoyo de la mayoría de accionistas, las condiciones de la empresa fueron deteriorándose en el transcurso del año.

A pesar de esto, se hizo grandes esfuerzos para mantener la cartera de clientes, la cual se había logrado captar después de dos años de arduo trabajo y que es la que detalla a continuación:

1	IDEAL ALAMBREC	28
2	TECFOOD SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN S.A Cat.Serv)	9
3	INCASA	7
4	TRANSPORTES Y SERVICIOS	1
5	EDESA	6
6	WOOD GROUP	5
7	MARTINIZING	2
8	HALLIBURTON	30
9	ANDEAN TRUCKS	7
10	ABSORPELSA	1
11	SYTSA	3
12	TRANS ALAMBREC	15
	<b>TOTAL CLIENTES</b>	<b>114</b>
	<b>TOTAL INGRESO MENSUAL</b>	<b>3876,00</b>

Con esta cartera se debería estar captando alrededor de \$ 3.876,00 mensuales, pero lamentablemente la mayoría de clientes no pagan a tiempo, a pesar del esfuerzo por la recuperación de cartera, normalmente este período de recuperación sobrepasaba los 45 días, por lo que era imposible en determinado instante hacer una planificación financiera para mejor la situación de la empresa.

Por el lado de los egresos se mantiene un promedio mensual de \$3.106,33, distribuido de la siguiente manera:



*R*

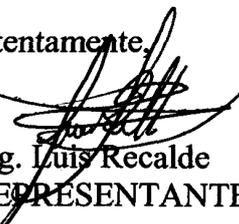
PORTA		\$ 1.172,47
MOVISTAR		\$ 195,66
GASTO ARRIENDOS, TELÉFONO, AGUA. LUZ E INTERNET		\$ 191,00
CAJA CHICA		\$ 80,00
GEOCOM ( 114 CLIENTES QUE ESTAMOS FACTURANDO)	USD \$5 C/VEH	\$ 570,00
TOTAL SUELDOS		\$ 897,20
<b>TOTAL EGRESOS MENSUAL</b>		<b>\$ 3.106,33</b>

Como podemos apreciar el margen de que se disponía era extremadamente pequeño lo que no permitía realizar pagos de las cuentas por pagar de nuestros acreedores cuyo total ascendía a \$ 63.732,98.

Ante la situación apremiante que se vivía en la empresa, y sobre todo la notificación de PORTA en el mes de octubre de cortar el servicio de transmisión de datos que ascendía a 16.021,36, lo cual hubiera causado la pérdida de nuestros ingresos, por esta razón se negoció con PORTA un plan de pagos, dentro de lo cual hice un préstamo de \$10.000 para el pago inicial de esta cuenta, además de haber pagado la deuda de aportes al IESS y varios pagos a PROTECO COASIN.

Las acciones que se tomaron, en función de mantener nuestros clientes, además de disminuir las cuentas por cobrar han sido solo apoyadas por una minoría de accionistas, pero realmente debido a mi condición de representante legal, he tenido que asumir muchas responsabilidades realizando aportes personales de dinero para evitar que se pierda la cartera de clientes y más aún para evitar algún tipo de acción legal que podrían tomar los clientes. Por lo que espero al realizar el análisis de lo que ha significado el año 2008, pensemos en lo que hizo y contribuyó cada accionista para mantener operativa a la empresa.

Atentamente,

  
Ing. Luis Recalde  
REPRESENTANTE LEGAL

