

INFORME DE GERENCIA 2015.

Ambato, febrero 6 de 2016.

Señores Socios de Ambatol Cía. Ltda.

De mis consideraciones:

Mi agradecimiento a nuestro padre celestial y a ustedes por su confianza para seguir delante de la gerencia. Mediante la presente me permito poner en sus manos el informe de gerencia

Enero: Luego de un feriado por disposición gubernamental se reinician las labores en este año y hay una pequeña subida de precios de entre el 3 y 5%. El precio del acero sube por un incremento de los aranceles, el barril de petróleo gira alrededor de 40 dólares.

Febrero: Seguimos insistiendo en la cobranza, pero no hay resultados y seguimos esperando que el estado asigne recursos para que los contratistas puedan cobrar.

Sigo insistiendo en la cobranza tanto de Salcedo, Santa Rosa y Zumbahua.

Marzo: Con la colaboración de Kubiec se realizan charlas técnicas de Kubiec y Conduit que permitirán vender nuevas líneas de productos.

Tenemos algunos inconvenientes en cuanto a la facturación electrónica ya que desde el presente año estamos obligados a realizarla.

Abril: Estamos sobregirados en el Procredit y el Pichincha, hacemos énfasis en la cobranza pero no les pagan a los contratistas.

Mayo: de acuerdo a mi plan estratégico visito Riobamba, Cajabamba y Salcedo. Estamos en aprietos económicos y sobregiros en el banco

Junio: Hemos disminuido las compras y pedimos postergación de cheques, y, para cumplir con las obligaciones he conseguido recursos vendiendo el camión Chevrolet por \$17.000, Jazmina y Guali realizan abonos a sus cuentas con recursos obtenidos mediante créditos del BIESS.



Agosto: Se realizó una Junta General debido a la presencia en el país de Medardo, se presentó un plan estratégico para menorar los gastos y optimizar recursos tanto económicos como materiales, el mismo que es aprobado por la junta, hubo necesidad de liquidar empleados y la venta del Hino FC-500 en \$40.000 dólares.

Septiembre: a pesar de que las obras de Zumbahua y Salcedo fueron terminadas y entregadas, no les pagan a los contratistas.

Octubre: Recibimos el primer anticipo de \$15.000 para concretar la venta del terreno del Puyo, y a partir de hoy asumo la responsabilidad de venta y cobranza externa.

Noviembre: Las ventas han disminuido dramáticamente en cerca del 50% lo que ha complicado el cumplimiento de pagos.

Diciembre: Con la venta del terreno del Puyo por un total de \$ 28.000 dólares se pudo inyectar capital de \$13.000 dólares para tener un saldo positivo en las cuentas de los bancos.

Tuvimos que egresar por liquidaciones un valor de \$ 20.243 dólares lo cual afectó a nuestra liquidez; por otra parte cumplimos con el plan estratégico presentado en agosto.

De ustedes respetuosamente,



Dr. Carlos Sánchez Freire.

GERENTE GENERAL.