

INFORME DE GERENCIA PERIODO ENERO-DICIEMBRE 2017.

Ambato, 10 de enero de 2018.

Señores:

Socios de Ambatol Cía. Ltda.

Ciudad.

Distinguidos socios:

Este es el informe de la gestión gerencial, durante el periodo fiscal Enero-Diciembre del año 2017.

Revisando los objetivos propuestos en el año 2017, me permito dar el siguiente informe: con el mismo que hemos cumplido con los objetivos previstos y aceptados por la Junta General.

- 1.- En el año 2016 tuvimos \$ 2'457 673.38 en ventas (anexo 1), pero para el año 2017 \$ 3'081 643.51 (anexo 2) y se incremento un 20.25% .
- 2.- En cuanto al manejo de inventario, hubo que aprovechar precios de oportunidad y a partir del mes de enero 2017 fueron mejorando las ventas.
- 3.- Seguimos durante todo el tiempo motivando, animando y reconociendo a nuestros colaboradores para su labor, retorno a sus labores el señor Ing. Gualberto Sánchez Altamirano, con el mismo que estamos laborando en ventas y varias actividades.
- 4.- Debo dar mi informe con satisfacción respecto a la celebración de los 25 años de Ambatol, habiendo tenido la presencia de unas 350 personas, entre clientes, amigos, familiares y proveedores, siendo un programa elegante y lleno de alegría, y digno de nuestra empresa. Por tal motivo agradezco a nuestros socios y empleados que ayudaron para que este evento tenga éxito.



Debo mencionar que gastamos alrededor de \$24128.86 de los mismos que autofinanciamos con aportes de los proveedores y amigos por el valor de \$ 8732.09 (anexo 3-4).

Habiéndose podido entregar reconocimientos y recibir reconocimientos por parte del Alcalde de Ambato y nuestros clientes.

Se pudo realizar un suplemento en el diario La Hora, así como una edición especial de camisetas, llaveros y bolso para la basura de vehículos, es decir dejar un legado de gratitud.

5.- En el año 2017 hemos insistido en la recuperación de cartera y algunos clientes antiguos ya han cancelado.

6.- Nuestra dedicación, responsabilidad y amor a la empresa, se ve reflejada en todos nuestros colaboradores y por tal razón mantenemos nuestra buena imagen de empresa líder en el servicio y atención.

7.- Incorporamos durante el año 2017 como una alianza estratégica a un dueño de un camión de reparto, quien esta permanentemente entregando los pedidos, además de una 6 camionetas que se les llama para fletes, cuando la necesidad así lo requiere.

8.- En este año 2017 tuvimos que prescindir de un empleado, pero también, tenemos la incorporación del Ing. Gualberto Salomón Sánchez Altamirano, muy contento y feliz por la terminación de una etapa de su vida universitaria.

9.- Hemos tenido una franca recuperación en ventas y lo que nos ha permitido tener una utilidad de \$ 73151,18. (Anexo estados financieros)

10.- Debo recalcar en cuanto a la importancia de que personalmente salgo a cobranza, esto me ha permitido evaluar nuestro servicio y productos, pero lo que si me consta es que empresas de Quito y Guayaquil que son importadores, están vendiendo las planchas por paquetes, por lo que desde ya pido a la Junta la autorización para que podamos viajar junto con Gualberto Sánchez y Carlos Sánchez Zambrano a la feria del acero en Guam Zhun-Canton – China.

Para lo que pido la autorización también, para que podamos acceder a un préstamo rotativo de al menos \$200.000 dólares en el Banco Procredit, institución con la que mantenemos la mayor parte del movimiento de depósitos.

Debo indicar también que del crédito consolidado refinanciado realizado en septiembre del 2016 de \$ 265 931, 64, para continuar con la construcción del galpón, a diciembre del año 2017, tenemos un saldo de deuda de \$ 221 647.27.

11.- Acerca de la propiedad intelectual puedo señalar que para el mes de diciembre del presente año, se vence la patente "AMBATOL TRABAJAMOS PARA CRECER JUNTOS" + LOGOTIPO por lo que con fecha 23 de junio se presentó los documentos necesarios para la renovación, para la presente fecha nos han solicitado la prueba de uso y para fin de enero nos será entregado el respectivo certificado.

En cuando a la patente de "AMBATOL LA CASA DEL METALMECANICO" + LOGOTIPO la fecha de vencimiento es el 1 de diciembre de 2020, por lo que estaremos pendientes para el trámite correspondiente.

Como pueden ver se ha dado cumplimiento a las disposiciones legales, tributarias y contables, además de incrementar las ventas, equilibrar las compras, y recuperar mejor la cartera, como resultado las utilidades han aumentado considerablemente, por lo que pongo a su consideración mi desempeño y agradezco su confianza y presento a ustedes anexo a este documentó mi Plan de trabajo para el 2018.

Respetuosamente,



DR. Carlos Sánchez Freire.

GERENTE GENERAL.



PLAN DE TRABAJO PERIODO ENERO-DICIEMBRE 2018.

Señores:

Socios de Ambatol Cía. Ltda.

Ciudad.

De mis consideraciones:

Habiendo tenido una mejoría financiera en los resultados del periodo fiscal Enero – Diciembre 2018, y teniendo nuevo gobernante de nuestro país, me permito presentar la proyección y planificación de mis labores en la empresa.

Plasmados en el siguiente Plan Estratégico de Trabajo bajo las siguientes consideraciones y estrategias:

1.- Considerando que hay la Consulta Popular, en la misma que según las encuestas, se anulara la Ley de Herencias y la Ley de Plusvalía, tenemos confianza que creceremos en un 20%, debiendo desde ya realizar gestiones para que podamos importar planchas, según una encuesta de materiales de productos como son:

Planchas calientes 2,3,4,5,6 mm; Planchas frías 0.45,0.50,0.70,0.90,1.1,1.4,1.9; Planchas galvanizadas 0.45,0.50,0.70,0.90,1.1,1.4,2.0,3.0,4.0 Planchas acero inoxidable 304 (mate), 430 brillante, Aluminio liso 4x8, Aluminio antideslizante 4x8 y antideslizante negra 4x8.

Para luego de 3 años ya podemos ampliar la planta de Huachi Grande y comprar una desbobinadora, alisadora y cortadora, de tal manera que ya podamos traer en bobina y alisar, o cortar.

2.-Para el mes que llegue la primera importación, y si Dios nos permite, podremos atender al por mayor en la bodega y sucursal de Huachi, nos organizaremos mejor y posiblemente contrataremos nuevo personal.



3.- Decisiones que pongo a consideración de nuestros socios, para que nos autoricen los prestamos en Banco Procredit de una manera rotativa, de tal manera que vayamos importando de una forma continua, con una base inicial de \$200.000 dólares.

4.-Seguiremos con nuestra capacitación constante a los colaboradores en el servicio y atención como también en capacitación de productos y nuevas líneas.

5.- En este año realizaremos unas 2 capacitaciones para nuestros clientes, sobre nuestros productos mediante una alianza estratégica con proveedores.

6.- Financieramente tuvimos que dar de baja con las reservas para cuentas incobrables el valor de \$ 14677.56 de las cuentas del año 2012, y para este año y debido a que los constructores que nos adeudan alrededor de \$ 80523.10 y este año se completan 5 años, y al no haber reservas se prevé que demos de baja \$100.000 dólares, sin embargo insistiremos en su recuperación, no siendo así es urgente el generar mayores ventas y que nos den mejores utilidades, por eso la necesidad de tener mejores precios por medio de las importaciones y tener un mayor margen de rentabilidad.

Respetuosamente,



DR. Carlos Sánchez Freire.

GERENTE GENERAL.